



INFORME FINAL DE INVESTIGACIÓN

USOS E INVERSIÓN DE REMESAS PROCEDENTES DE ESPAÑA EN HOGARES CON EXPERIENCIA MIGRATORIA EN CALI

Investigadora Principal

María G. Roa

Centro de Investigaciones CIDSE
Facultad de Ciencias Sociales y Económicas
Universidad del Valle

Cali, octubre 2010

TABLA DE CONTENIDO

INTRODUCCIÓN

I. LAS REMESAS COMO PROBLEMA SOCIOLOGICO

1.1. LAS REMESAS EN COLOMBIA: AVANCES INVESTIGATIVOS

1.2. LAS REMESAS: PERSPECTIVAS TEÓRICAS

1.2.1. Uso e inversión de las remesas en los hogares

1.2.1.1. Usos como prácticas sociales

1.2.1.2. El hogar como unidad económica

1.2.1.3. Las prácticas sociales del transnacionalismo

1.3. OBJETIVOS Y MODELO ANALITICO DE LA INVESTIGACION

1.4. ESTRATEGIA METODOLOGICA

II. HOGARES Y REMESAS

2.1. LAS REMESAS EN COLOMBIA

2.2. CONDICIONES DE LA VIVIENDA Y ESTRUCTURA DEL HOGAR

2.3. EL HOGAR COMO UNIDAD ECONOMICA DOMESTICA

III. LA REMESA COMO CONSUMO

3.1. CARACTERIZACION DE LA REMESA MONETARIA

3.1.1. Descripción de la remesa

3.1.2. Mecanismos de funcionamiento de la remesa

3.2. REMESAS NO MONETARIAS

3.3. CONSUMO DE LA REMESA

3.3.1. Consumo primario

3.3.1.1. Consumo primario colectivo

3.3.1.2. Consumo primario individual

3.3.2. Consumo secundario

3.3.3. Cubrimiento del gasto

IV. LA INVERSIÓN DE LAS REMESAS EN LOS HOGARES

4.1. LA INVERSION COMO PRÁCTICA SOCIAL EN LOS HOGARES

4.2. DESCRIPCIÓN DE LAS INVERSIONES Y AHORRO EN LOS HOGARES

4.2.1. Antecedentes de prácticas de inversión

4.2.2. La inversión financiada como gasto recurrente

4.2.3. La inversión con dineros especiales

4.2.2.1. Prácticas de ahorro e inversión no productiva

4.2.2.2. Prácticas de inversión productiva

4.2.2.3. Creación de negocios

4.3. PATRONES SOCIO-DEMOGRÁFICOS DE LOS HOGARES INVERSORES Y NO INVERSORES

4.4. NIVELES DE INVERSION EN LOS HOGARES

4.4.1. Índices de inversión

4.4.2. Análisis de conglomerados

4.5 ALGUNOS EFECTOS DE LAS REMESAS EN LOS HOGARES

REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

CONCLUSIONES

APENDICES

0. Ficha técnica
1. Encuesta

INTRODUCCIÓN



Esta investigación va dirigida a todas las personas interesadas en el tema migratorio, especialmente al estudio de las remesas como factor de desarrollo en la generación de riqueza.

Las remesas de los trabajadores en el extranjero han adquirido un rol protagónico en las economías nacionales de los países expulsores y en los hogares de los migrantes. A nivel nacional, las remesas representan una fuente importante de divisas, sirven de aval financiero para deuda externa, son un filón de oro para el sector bancario y mantienen la expansión de la demanda agregada en tiempos de crisis económica como la acaecida en el 2008 en el mundo. A nivel microeconómico, las remesas se diseminan a hogares empobrecidos que sostienen y mejoran sus condiciones de consumo para la reproducción social, garantizando alimentación, acceso a la educación y salud, pero se destina muy poco al ahorro y la inversión.

El propósito de esta investigación fue describir los usos de las remesas y explorar algunas de las causas que llevan a los hogares en Cali, con experiencia migratoria en España, a la inversión de remesas mediante una caracterización socio-demográfica de los hogares, la profundización las dimensiones del consumo, el ahorro y la inversión de las remesas.

La perspectiva teórica escogida fue el transnacionalismo que categoriza las remesas como la práctica transnacional microsocial más importante. La remesa revela la presencia de lazos afectivos y muestra nuevas formas de interacción social entre fronteras. Las remesas son la punta del iceberg de nuevas formas de estudiar la dinámica de los hogares globalizados (Moctezuma, 2008; Portes, 2006; Guarnizo, 2004). Es importante recordar que el transnacionalismo tiene sus pilares en la “sociología económica” que concibe el hogar como una unidad económica que maneja unos recursos en dinero y especie, crea bienes y presta servicios, realiza inversiones y desarrolla prácticas de ahorro. Igualmente el hogar tiene unas prácticas de consumo e inversión de las familias como un proceso de optimización de recursos para garantizar la reproducción social (Zelizer, 2009).

La importancia de estudiar este tema se remonta a la gran oleada de migración de los colombianos al extranjero que tiene sus raíces a fines del siglo XX y comienzos del XXI, cuando Colombia atravesó una profunda crisis económica y social que desencadenó un flujo migratorio significativo hacia el extranjero (Cardenas y Mejia, 2006; Guarnizo, 2006; Garay y Mejia, 2005; Gaviria, 2004). España emerge como país receptor para los colombianos por una conjunción de factores de atracción como demanda de empleo para cubrir vacantes en el sector servicios de bajo nivel, facilidad para la migración sin visado (antes del 2002), lengua y cultura homogénea, entre otros (Aparicio; 2006; Roa,

2006). El Valle del Cauca como departamento y Cali como ciudad se convierten en las zonas expulsoras de migrantes más importante hacia España.

Los datos del Censo poblacional del 2005 (DANE) revelaron que el Valle del Cauca presenta el mayor porcentaje de hogares con migrantes (24,1%). De acuerdo al índice de intensidad migratoria definida para el país en 1,48, el Valle ocupa el segundo lugar (2,4) después de Risaralda, con 3,6. Sin embargo, la dinámica que impele o moviliza los flujos migratorios corre por causas locales debido a la presencia de las cadenas migratorias de vecinos, amigos y parientes. Así la migración debe ser entendida en contextos locales y no regionales. En el caso de la migración hacía España, la ciudad de Colombia que más emigrantes envía es Santiago de Cali, con una participación del 17,6% sobre el total nacional de hogares emigrantes a la Península. En segundo lugar se encuentra Bogotá D.C., la capital del país, aportando un 9,5% del total de migrantes. Casi en la misma proporción que Bogotá, Pereira aporta el 8,8% de hogares migrantes y, finalmente, Medellín, Palmira y Dos Quebradas aportan alrededor del 5% cada uno (DANE, 2006).

Es necesario observar que, de las diecisiete ciudades que tienen el mayor número de emigrantes a España, siete se encuentran en el Valle del Cauca: Cali, Palmira, Tuluá, Cartago, Buga, Yumbo y Buenaventura. El Valle es el departamento con el mayor número de ciudades que expulsa población al extranjero. En segundo lugar, se encuentra el departamento de Risaralda con tres ciudades: Pereira, Dos Quebradas y Santa Rosa de Cabal (Roa, 2008). Estos datos son perfectamente coherentes con el hecho de que Cali es la ciudad que más remesas recibe desde España. Según datos del Banco de la República de Colombia, el Valle del Cauca recibió de enero a junio de 2010, 532 millones de dólares. El segundo departamento fue Cundinamarca con 262 millones de dólares. Esta misma relación (que el Valle duplica las remesas del segundo departamento que más recibe remesas) se viene presentando en el 2008 y 2009 (Banco de la República, 2010).

Las recientes investigaciones producidas en Colombia a partir el 2004 han demostrado que la mayor parte de los hogares utilizan las remesas para consumo del hogar y muy pocos hogares las destinan para inversión (Mejía, 2009; Garay y Rodríguez, 2005), situación idéntica a las presentadas en otros países de América Latina (Montoya, 2006, Canales y Montiel, 2004; Moctezuma, 2002). No obstante, no existen estudios sobre Colombia que profundicen en los patrones de uso que se les da a las remesas porque la mayor parte de los estudios sólo diferencian el gasto por rubro del presupuesto. Actualmente no hay estudios que aborden de forma detallada ese consumo y especialmente el uso de las remesas que se destina para la inversión. Existen algunos estudios sobre inversión con una perspectiva económica que demuestra que los niveles de inversión son muy bajos porque los hogares receptores son pobres y las remesas sólo alcanzan para el consumo del hogar (Roa, 2010; Mejía, 2009; Garay y Rodríguez, 2005) y no se dispone de capacidad de acumulación. Estas conclusiones han sido rebatidas desde la sociología económica que ha demostrado que el ahorro de los

hogares no depende de sus ingresos sino de elementos culturales tales como los valores y las creencias. Ante la escasez de información más específica y contundente que explique los bajos niveles de ahorro e inversión surge la pregunta de ¿cuáles factores socio-demográficos influyen en el uso que se les da a las remesas, especialmente con destinación a la inversión, mientras otros no invierten?

El informe de investigación “USOS E INVERSIÓN DE REMESAS PROCEDENTES DE ESPAÑA EN HOGARES CON EXPERIENCIA MIGRATORIA EN CALI” está dividido en cuatro capítulos. El primer capítulo denominado *Las remesas como problema sociológico* consta de cinco partes: la primera aborda el estado de avance de las investigaciones en remesas. La segunda parte explica los planteamientos teóricos trabajados en la investigación. La tercera presenta los objetivos e hipótesis. La cuarta sección sintetiza el modelo analítico de la investigación y finalmente se presenta la estrategia metodológica.

El segundo capítulo llamado *Hogares y remesas* describe demográficamente los hogares receptores de remesas. El tercer capítulo denominado *La remesa como consumo* se centra en la descripción y análisis de los usos de las remesas como gasto o consumo y el capítulo cuarto, *La inversión de las remesas en los hogares* aborda la dimensión de la inversión a partir de una comparación socio-demográfica de las características que tienen los hogares inversores y los no inversores de remesas. Finalmente se presentan algunos efectos de las remesas.

Quiero dar gracias de forma explícita a la Universidad del Valle y en su nombre a la Vicerrectoría de investigaciones que financió la investigación y al Departamento de Ciencias Sociales por otorgarme el tiempo de investigación.

También reconozco el papel invaluable del CIDSE, en cabeza de la profesora Jeanny Posso y la señora Olga Lucía Villa por la paciencia y diligencia que me brindaron en todo momento de la investigación. Siempre estuve atendida con prontitud y eficacia.

También agradezco la colaboración de los 209 hogares receptores de remesas que fueron encuestados por catorce estudiantes de sociología que brindaron su red de amigos y familiares para facilitar el diligenciamiento de las encuestas. Estos estudiantes fueron Estefanía Aponte, Ximena Ávila, Yuliet Bedoya, Luis Andrés Caicedo, Faisury Campo, Karen Sofía García, Verónica Gómez, Jazmany Lozano, Andrés Pérez, Juan Pablo Ramírez, Jovanna Fernanda Sánchez, Laura Vergaño, Eliana Zamora. A Janer González por el apoyo en la creación de la base de datos.

De estos estudiantes, reitero mis agradecimientos especialmente a los estudiantes en tesis (Yuliet Bedoya, Juan Pablo Ramírez, y Laura Vergaño) que fueron mi equipo de trabajo para dialogar, discutir y me recordaron la importancia de la enseñanza de la investigación *in situ*.

Igualmente agradezco la importante contribución en el análisis de los datos del estadístico Héctor Fabio Ramírez del Laboratorio de estadística social del CIDSE. Gracias

a todas las personas no mencionadas que aportaron su granito de arena para esta investigación.

I. LAS REMESAS COMO PROBLEMA SOCIOLOGICO

“Es típico que lo primero que viene a la mente cuando se mencionan las remesas es la proporción de las ganancias que los trabajadores migrantes envían a sus familias en el país de origen. El cuadro clásico es el de un trabajador migrante solitario que sostiene a sus hijos, cónyuge y padres en el terruño. Se trata de una parte importante del cuadro, pero el alcance de las transferencias cubiertas por las estadísticas y los debates en torno a las remesas son mucho más amplios” (Carling, 2007:53)

Este capítulo tiene por objeto construir el problema de investigación de forma empírica y teórica. Para la elaboración empírica del problema de investigación se realiza un estado del arte de las investigaciones más recientes sobre los usos de las remesas en Colombia y Cali. El enfoque teórico escogido permitió la construcción del objeto de estudio anclado en las teorías de alcance medio brindadas por la sociología económica y el transnacionalismo, presentando finalmente los objetivos de la investigación. La parte teórica culmina con la exposición del modelo analítico utilizado en la investigación. Finalmente se muestra la estrategia metodológica del trabajo investigativo.

1.1. LAS REMESAS EN COLOMBIA: AVANCES INVESTIGATIVOS

Las remesas en Colombia se disparan a principios del año 2000 con un crecimiento vertiginoso mayor que en el resto de países centroamericanos con México incluido (González, 2006). Actualmente, representan el segundo rubro por concepto de divisas que entran al país después del petróleo.

Cadena y Cárdenas (2004) publican una primera aproximación al estudio de las remesas con la aplicación de una “Encuesta de confianza al consumidor” por Fedesarrollo que analiza los costos de transferencias de remesas y el efecto de la política para prevenir el lavado de activos en el envío de remesas. Los resultados muestran que el 10% de los hogares colombianos recibieron remesas, las mujeres fueron las principales beneficiarias y los remitentes más destacados son hermanos. El 70% de los giros sufragan gastos recurrentes de los hogares. “Este dinero se utiliza para ayudar a cubrir las necesidades básicas de la familia, especialmente de alimentación. También se destaca la compra de vestuario, el pago de educación y vivienda. Es decir, las remesas cubren parte de los gastos de consumo de los hogares aunque también contribuyen a la formación de capital en vivienda y educación” (Cadena y Cárdenas, 2004:13).

El segundo estudio de mayor cobertura muestral sobre recepción de remesas en hogares colombianos se realiza en el 2004 por Alianza País con la encuesta sobre “Emigrantes Internacionales y Remesas en el área metropolitana Centro Occidente-

AMCO". En ese mismo año, la Asociación Bancaria realiza un sondeo sobre beneficiarios de Remesas utilizando las casas de cambio logrando una cobertura del 90% de las remesas recaudadas mensualmente en Colombia. La mayor parte de las investigaciones publicadas por investigadores y académicos provienen de estas dos fuentes y señalan cómo la mayor parte de las remesas se destina al consumo básico, un porcentaje menor va destinado a la mejora de las viviendas, a la compra de tierras y capital de trabajo y a salud y/o educación, y sólo una pequeña parte es ahorrada o invertida "productivamente" en creación de negocios.

En el 2005 se publica el tríptico *Estudio sobre Migración Internacional y Remesas en Colombia* de Garay y Rodríguez. Las conclusiones más importantes muestran que el 18% de los hogares perciben remesas con una antigüedad promedio de 5 años, que las remesas son cuasi-permanentes y forman parte de los ingresos habituales. El 66% de los hogares beneficiarios destinan la remesa para financiar gastos recurrentes relacionados con la reproducción del hogar, disponen de mejor equipamiento que el resto de los hogares no beneficiarios. Sólo el 14% de los hogares beneficiarios ahorraron con la remesa y el 6% destinó la remesa a la financiación de negocios.

Garay y Rodríguez encontraron que los hogares beneficiarios tenían una menor tasa de actividad y menor inserción laboral, planteando como hipótesis que los "miembros verían reducidos los incentivos para insertarse en el mercado de trabajo, aumentándose la probabilidad de que los desocupados se desalienten o incluso desistan de la búsqueda de empleo. Ambos fenómenos reducen la participación laboral y, por tanto, el desempleo" (2005:77). El estudio pone de presente la capacidad de productividad de estos hogares y su sostenibilidad a largo plazo.

Kugler (2005) en su artículo "Migrant Remittances, Human Capital Formation and Job Creation Externalities in Colombia" estudia la relación entre remesas y el acceso a la educación. Sus resultados estadísticos muestran que hay un incremento de gastos en educación de los hogares receptores. Estos hogares invierten un 11% más en educación que los no receptores.

"The schooling investments financed with remittances not only enhance the earning prospects of recipients at home and abroad but can generate job creation spillovers as businesses post vacancies in reaction to the rise in the supply of human capital. This indirect effect of remittances can potentially increase both human capital and employment across all households as the labor market becomes thicker" (Kugler, 2005:29).

Se destaca la investigación *Significado económico de las prácticas transnacionales de los migrantes colombianos, con énfasis sobre los establecidos en Estados Unidos*, realizada por Mejía (2006) que explora la base de datos mostrando que las remesas se reciben principalmente de Estados Unidos y España a través de las casas de cambio, que dichas remesas son periódicas y los montos por beneficiario más altos provienen de Francia. Este artículo demuestra que el 60% de los giros financian alimentación y otros gastos recurrentes del hogar. El autor plantea interrogantes sobre la expansión del sector inmobiliario financiado principalmente por remesas.

Khoudur-Casteras (2007) en su artículo “Migraciones internacionales y desarrollo: el impacto socioeconómico de las remesas en Colombia” describe con diversas fuentes el efecto de las remesas en dos importantes vías: la construcción de capital humano y la mitigación de la pobreza en el país, pero su mayor aporte radica no en reiterar las mismas conclusiones de los estudios anteriores, sino que enmarca el análisis en uno de los grandes peligros que encarna la migración: “la emigración se ha convertido en un proceso perverso, dando lugar a fenómenos de “trampas de pobreza”: las fallas de las políticas económicas y sociales se traducen en un aumento de las salidas hacia los países industrializados, lo que a su vez hace que las autoridades públicas no sientan la necesidad de llevar a cabo las reformas necesarias para salir del subdesarrollo. Al contrario, los países que han logrado su despegue económico son los que realizaron transformaciones profundas” (2007:160).

Artamanova (2007) realiza el estudio *La Emigración Internacional: Hijos de los Remitentes y las Remesas en el Eje Cafetero* sobre la contribución de las remesas para garantizar el acceso a la educación superior y demuestra que efectivamente los hijos de los remitentes poseen un mayor capital cultural y presentan mayores tasas de acceso a la educación que los no beneficiarios, valorando el papel de la remesa en cualificación de la fuerza de trabajo.

La relación inversa entre participación laboral y remesas fue estudiada por Mora (2007) en “La relación entre la participación laboral y las remesas en Colombia” que revela que las remesas disminuyen la probabilidad de participar en el mercado laboral en un 5% para los miembros del hogar. Sin embargo, el autor no ahonda en explicaciones sobre estos hechos.

Las remesas en Cali

El estudio sobre migraciones y más específicamente sobre remesas en Cali es casi inexistente. Hay dos artículos con información recolectada en Cali que vale la pena destacar. El estudio de Micolta y Serrano (2009) llamado “*Familias de Cali con migrantes internacionales: El antes y el ahora*” realiza una aproximación cualitativa del efecto de las remesas en los hogares receptores de remesas de estratos bajos y medios, enviadas por padres y/o madres que viajaron a España. El mayor aporte de este estudio es la forma de plasmar el imaginario que se construye a partir de la migración como una fuente de financiación que resuelva los problemas económicos de las familias. Las familias tienen grandes expectativas de salir de la pobreza a partir de la inversión materializada en la compra de vivienda. Sin embargo, los resultados encontrados muestran que en un alto porcentaje de hogares en los que la inversión nunca se hace porque no disponen de capacidad de acumulación. En segundo lugar, los beneficios económicos son tan importantes que minimizan los costos sociales y psicológicos que representa la migración para los hijos que quedan al cuidado de terceros. Las familias valoran positivamente la presencia de las remesas como fuente de financiación del

hogar. Los resultados también muestran el importante papel que cumplen los regalos en el mantenimiento de los vínculos afectivos.

“Los envíos en especie aunque son menores en representación, tienen un valor importante en el mantenimiento de los vínculos y en el vivir transnacional de estas familias, mediante una representación simbólica en la que se combinan ausencia y presencia ayudando a mantener el vínculo afectivo. Así mismo, a través de las remesas el progenitor migrante logra la conservación de un lugar para sí en la familia sin perder completamente su posición. La presencia del padre y/o la madre migrante a través de las remesas ayuda a disminuir las tensiones producidas entre el migrante y su familia de origen por el temor a la separación y el acecho del abandono” (Micolta y Serrano, 2009:82)

El segundo estudio realizado por Roa (2010) *Inversión de remesas procedentes de España en hogares con experiencia migratoria en Cali y Palmira-Colombia*, también de naturaleza cualitativa, revela el papel importante que cumple la remesa como forma de solidaridad familiar hacia aquellos miembros del hogar más vulnerables como ancianos y niños que no pueden sostenerse solos. La remesa se destina para gastos de salud y educación respectivamente. Por tanto, el envío de remesas muestra claramente la incapacidad del Estado para brindar bienestar social y le impone a las generaciones productivas hacerse cargo de los familiares más vulnerables.

Este estudio revela que los montos dedicados a la inversión son muy bajos. Remitentes y beneficiarios desean crear negocios rentables, pero no tienen una idea clara de cómo hacerlo. De las remesas han surgido pequeños negocios de tienda de esquina, peluquerías, papelerías, entre otros, como una estrategia de sobrevivencia para el grupo familiar pero con pocas posibilidades de acumulación de capital y generación de renta.

Ante la ausencia de información empírica que permita dimensionar el impacto de las remesas en los hogares es importante continuar investigando cuantitativamente los usos que se les da a las remesas que expliquen los bajos niveles de inversión. Esta preocupación fue lo que animó esta investigación.

1.2. LAS REMESAS: PERSPECTIVAS TEÓRICAS

El estudio de las remesas constituye uno de los temas más atrayentes y abordados de las migraciones internacionales de trabajadores en la globalización. La creciente desigualdad entre los países del norte y la acentuada pobreza en el sur es la causa fundamental para explicar el fenómeno migratorio, según interpretaciones del común de la gente. No obstante, Sassen (2007) acepta que la pobreza constituye una causa fundamental para la migración laboral como una estrategia de sobrevivencia de los hogares, pero para que la pobreza se transforme en una causa de expulsión es necesario que ocurran otras condiciones para desencadenar la migración. “Si bien muchos inmigrantes consideran que la migración es resultado de sus decisiones

personales, la opción de migrar en sí misma es un producto social” (2007:168). Es importante destacar que la globalización produce un efecto puente que genera imaginarios y condiciones sociales que hacen parecer viable la migración.

Según Sassen (2007) el capitalismo global crea unas condiciones de tipo social, entendidas como el conjunto de situaciones estructurales generalizadas que son efecto de lazos económicos, producto del pasado o del presente, que se fundamentan en tres elementos básicos: las relaciones neocoloniales y coloniales, los imaginarios de la industria del entretenimiento e idealización de occidente y por último, la homogenización del consumo.

Estas condiciones sociales se presentan por vínculos macroeconómicos entre los países, la contratación directa de mano de obra a través de programas como los contingentes laborales desde los países receptores y por una estrategia organizada de exportación de mano de obra de los países de origen.

Con estas condiciones se crean las redes sociales donde fluye la gente a muy bajo costo y con pocos riesgos. Entre más consolidada se encuentre la red o cadena migratoria, más viable se vuelve la migración. Sin embargo, Orozco afirma que las remesas han venido a simbolizar el rostro humano de la globalización (2004a:1).

El estudio de las remesas ha sido abordado desde diferentes perspectivas. Prevalece el enfoque económico que describe el crecimiento de las remesas en la balanza de pagos de las cuentas nacionales de los países.

Desde la economía son importantes las investigaciones que estudian los efectos macroeconómicos de las remesas en las economías de los países beneficiados por ellas. Entre esas investigaciones, están los primeros aportes de Todaro (1985) cuando analiza los efectos inflacionarios de las remesas en la década de los ochenta. Una década después algunos economistas (Adelman y Taylor, 1990) estudiaron que el efecto multiplicador de las remesas en las economías regionales era de 2.9 en el PIB por cada 1 (sea dólar o peso) que llegaba por remesas. Durand, Parrado y Massey (1996) afirman en Mexico que:

“By easing household budget constraints, migradollars enable the purchase of products that would be difficult to acquire in the absence of U.S. migration. Mexican producers respond to the added demand by hiring new workers and putting additional equipment into production. The salaries paid to the additional workers and the profits accruing to the owners lead, in turn, to a second round of hiring and investment, which produces still more economic growth. Through such indirect means, migradollars multiply as they circulate through the Mexican economy. At the national level, the arrival of \$2 billion migradollars is estimated to generate \$6.5 billion worth of additional production in Mexico, with particularly strong multiplier effects in manufacturing and services. Associated with this increase in production are significant increments to Mexican income. As workers are hired to respond to the additional demand created by migradollars, their salaries raise national income about \$5.8 billion overall, with notably large shares of income accruing to skilled workers and capitalists in Mexican cities (about \$1.9 billion each)” (Durand, *et. al.*, 1996:440).

También algunos investigadores mostraron la capacidad de las remesas para incrementar los ingresos de los hogares de una forma más eficaz que las políticas estatales. Se destacan los estudios de economistas que analizan los efectos microeconómicos de las remesas en los hogares tales como el incremento de la propensión marginal al consumo y la contribución de las remesas a la inversión.

Según Orozco (2004b), las remesas monetarias de los inmigrantes son la práctica más importante del transnacionalismo. Presentan cinco características primordiales ya planteadas por otros autores:

- Tienen altos costos por contacto personal porque las comunicaciones entre fronteras, las visitas de los migrantes mueven millones de dólares por año
- Tienen un carácter redistributivo sobre el país porque llegan a los hogares pobres, de forma más eficiente que los programas estatales. Son más eficientes en mitigar la pobreza.
- Tienen un impacto microeconómico y anti-cíclico debido a que tener un miembro en el extranjero garantiza ingresos estables en períodos de crisis económica en el país. La migración se convierte en una forma de diversificación económica y minimiza el riesgo de pauperización de los hogares (Stark, 1993).
- Originan transferencias financieras con capacidad para generar riqueza que se convierten en formas de aval para deudas externas de los países (Guarnizo, 2004).
- Reflejan una forma de inserción global. Según Canales: “La mano de obra se convierte en global no por estar integrada a una comunidad transnacional, sino porque se inserta en procesos de trabajo que forman parte de la globalización” (Canales y Zolniski, 2000:232).

Las remesas también revelan la permanencia de los vínculos sociales de solidaridad y obligatoriedad de los inmigrantes con sus familias en origen, expresados en las transferencias de dinero de los migrantes, fruto de su trabajo, para garantizar el sostenimiento del hogar. Igualmente a nivel global se desarrolla el turismo, las telecomunicaciones, la inversión, el transporte y los costos de intermediación financiera por el envío de remesas económicas (Guarnizo, 2004).

Las remesas también han sido estudiadas desde su significado social. “Las remesas son simplemente dinero; pero así como el dinero no puede explicarse por sí mismo, las remesas tampoco. Al igual que el dinero, las remesas expresan un conjunto de relaciones sociales, relaciones que es necesario develar y explicar” (Moctezuma, 2006:92).

Las remesas obedecen a un patrón cultural (Moctezuma, 2006) porque:

- a) Reafirman permanentemente las relaciones familiares: enviar remesas es una obligación. El trabajo de campo reveló que no sólo los migrantes se sienten fuertemente comprometidos a velar por la manutención de su familia sino que la familia piensa que el migrante tiene la responsabilidad de ayudarlos, es decir, no es

un regalo, es una obligación enviar remesas, especialmente para los padres e hijos solteros

- b) Aseguran la expresividad afectiva: Numerosos estudios apuntan a rescatar el valor de la solidaridad y mantienen vivos los lazos afectivos. La remesa es la mejor evidencia de la permanencia de la relación.
- c) Atienden situaciones de emergencia o de calamidad doméstica en los hogares.
- d) Promueven la distinción o la diferenciación en la comunidad de origen, así, los migrantes son vistos como exitosos y triunfadores porque sus casas son las más lindas, tienen más electrodomésticos, productos sofisticados del extranjero, entre otros. Massey (1990) afirma que los migrantes empiezan a considerarse una nueva clase en su mismo vecindario o barrio y son objeto de admiración.

Para estudiar la lógica y la dinámica de las remesas internacionales es necesario entender que es un proceso y tiene unas etapas: el origen, el envío, el arribo a las familias destinatarias, la conversión a moneda local, y el uso final que, en términos generales, se puede clasificar en consumo, ahorro e inversión (Lozano, 2000). La investigación aquí planteada sólo aborda el uso final de la remesa como consumo e inversión.

En el estudio de las remesas se ha debatido fuertemente su capacidad para generar desarrollo debido a la gran magnitud de los flujos financieros a nivel macroeconómico. Sin embargo es importante recordar que “las remesas reflejan el fracaso de los gobiernos para promover el desarrollo interno de un país, expulsando a sus ciudadanos a otros países” (Orozco, 2004:76).

1.2.1. USO E INVERSIÓN DE LAS REMESAS EN LOS HOGARES

“Los migrantes pueden ver una porción de remesas como un bien en sí mismo ya que ellos lo usan para invertir en las circunstancias materiales de sus familias para transformar sus vidas. Las remesas enviadas para atender las necesidades educativas, por ejemplo, crean una base para la acumulación de bienes” (Orozco, 2009:157).

¿Cuál es la diferencia entre el uso y la inversión de las remesas? Este límite bien claro para la economía, en los hogares se entremezcla. Lozano (2000) establece tres tipos de usos con los dineros procedentes de las remesas: el consumo de bienes básicos, el ahorro y la inversión productiva. Esta clasificación identifica el rubro de consumo de bienes básicos, los relacionados con gastos en alimentación, vestido y manutención. El ahorro son los depósitos en cuentas bancarias o títulos de ahorro como depósitos a término fijo (CDT). La inversión productiva es clasificada en cuatro grandes rubros: 1) inversión en bienes duraderos como compra de vivienda, terrenos y remodelación de las

viviendas; 2) La inversión en bienes de capital está representada en compra de materias primas, maquinaria, vehículos para trabajar y herramienta; 3) ubica la formación de pequeños negocios o empresa y por último, 4) la inversión productiva en capital humano como la salud y la educación que valorizan la fuerza de trabajo.

Lozano (2000) afirma todos los investigadores concuerdan que los hogares receptores de remesas presentan mejores condiciones de vida que los hogares restantes, independientemente de la forma en que gasten la remesa y los usos dados.

Durante la década de los noventa predominaron dos visiones en torno al envío de remesas y su capacidad para cristalizarse en inversión. Por un lado prevalece una visión pesimista y por otro lado, una visión optimista respecto al uso e impacto de las remesas en los países de origen de los migrantes (Lozano, 2000; Canales y Montiel, 2004). En general se sostiene que son recursos empleados principalmente para la manutención y sólo una pequeña parte se destina a inversiones productivas. Es más, algunos autores señalan que los migrantes destinan sus remesas al consumo y no a la inversión productiva, debido a que carecen de mentalidad empresarial y espíritu de emprendimiento. Otros investigadores muestran que las remesas desestimulan la inserción de los jóvenes en el mercado de trabajo, incrementan el consumismo en los hogares con una cultura rentista. En otras palabras fomentan la dependencia económica: “Los familiares se sientan a esperar a que cada mes llegue la remesa de ultramar”. Finalmente incrementan el impulso migratorio del resto de los miembros del hogar.

Posteriormente surge una visión más optimista cuando se involucra como inversión, la educación y la salud porque financian el capital humano. Los debates en torno al uso productivo de las remesas se amplía a una concepción más humana y menos economicista, para considerar igual de validas, las inversiones en capital humano, tales como la educación y la salud del grupo familiar (Lozano, 2000) y no sólo la creación de negocios. También se plantea que las remesas inciden directamente en el mercado inmobiliario con la compra de vivienda en los estratos medios.

Habría una tercera posición alternativa que no concibe las remesas ni como ahorro ni como inversión productiva, sino que define la remesa como un **fondo salarial** que se destina para consumo y reproducción del hogar. Así, contribuye a mejorar las condiciones de vida de los hogares y atenúa el paulatino proceso de pauperización que se ha derivado de las crisis económicas y los efectos de las políticas neoliberales de ajuste estructural en los países de origen (Canales y Montiel, 2004). La lucha contra la pobreza es ya un hecho contundente de desarrollo social. Pretender que la remesa genere empleo es algo ajeno a su naturaleza.

Pese a las diferentes posiciones de los investigadores frente al debate de los gastos en educación y salud como consumo o inversión, proliferan las investigaciones sobre ahorro e inversión de remesas en entornos locales muy puntuales, sin embargo los hallazgos empíricos y teóricos se pueden resumir en las siguientes tesis:

1. La inversión de remesas en los hogares requiere un ambiente macroeconómico positivo para la inversión al igual que las inversiones extranjeras a gran escala: un ambiente políticamente estable, políticas macroeconómicas de tipo monetario que protejan la tasa de cambio y que disminuyan los costos de transferencias. Es importante también “facilitar el acceso a sistemas bancarios; crear políticas entre bancos e instituciones financieras para facilitar el envío y manejo de las remesas, para que se evite el lavado de dinero y otras actividades ilegales; y, por último, promover el ahorro y la inversión productiva” (García y Sánchez, 2006:71).
2. La inversión de las remesas en los hogares no es un problema de iniciativa individual solamente, sino que la inversión es una acción racional con expectativas de rentabilidad, de tal forma que si el entorno socioeconómico se proyecta con escasez de oportunidades para llevar a cabo inversiones rentables, los hogares no invertirán. “Until problems such as bad infrastructure, corruption, lack of access to credit, distance from markets, lack of training in entrepreneurial skills, and disincentives to savings are tackled, it is unrealistic to expect remittances to solve the problem of low investment in poor communities” (Newland, 2007).
3. Los patrones de uso de las remesas de los migrantes están fuertemente relacionados con las características socioeconómicas y demográficas de los hogares receptores. Los hogares más pobres tienen menos capacidad de acumulación y no pueden liberar tantos recursos para la inversión como hacen los hogares con mayores ingresos.
4. La lógica de la inversión de remesa tiene un carácter individual, no cooperativo.
5. El ahorro en los migrantes está matizado por la desconfianza en la banca local. Los migrantes prefieren ahorrar en los países receptores.
6. Los dineros destinados a la inversión productiva de remesas son limitados. Las remesas atienden problemas a corto plazo y se utilizan para la subsistencia. Las pocas prácticas de inversión son el ahorro puntual y la compra o mejoramiento de vivienda. En las zonas rurales se presenta la compra de terrenos.
7. La creación de negocios en origen va dirigida al autoempleo para aquellos miembros de la familia que no consiguen fácilmente empleo.
8. Los antecedentes empresariales de las familias con experiencia migratoria son el factor (predictor) más importante para explicar el uso productivo de las remesas, más que cualquier otra características sociodemográfica. Los miembros que tienen la mayor incidencia en la inversión de las remesas son: el migrante y el jefe del hogar. Otros estudios afirman que los hombres son más inversores que las mujeres. “Quizá la clave para entender el destino productivo de las remesas descansa en explicar y entender, cómo las familias se involucran en los negocios y cómo aprenden acerca de las oportunidades de inversión” (Sofranko e Idris, citado en Lozano: 1999:479).
9. La inversión de remesas en los países de origen está directamente relacionada con el retorno del migrante. Si el migrante quiere crear un capital por medio del ahorro,

usualmente lo hace en el país de destino con una moneda fuerte, poco susceptible a la inflación.

10. Las inversiones en origen fomentadas por el migrante se caracterizan por plantear proyectos de negocios no tradicionales producto de la interacción en el extranjero.

Una vez planteado este cuerpo de hipótesis a partir de los hallazgos investigativos, se plantean las grandes líneas teóricas que han regido esta investigación en tres apartados: una primera parte aborda el uso como práctica social, después se presenta la propuesta teórica del hogar como unidad económica desde la sociología económica y por último, el transnacionalismo, que ambos van de la mano.

1.2.1.1. Usos como prácticas sociales

El objetivo de investigación fue estudiar los usos de las remesas en dos sentidos básicos: el consumo y la inversión. El consumo y la inversión son prácticas cotidianas y recurrentes que desarrollan los hogares para garantizar la reproducción social. Las prácticas de consumo se reflejan en la compra del mercado, la dotación del hogar, el pago de servicios básicos y, la inversión se refleja en la compra de bienes tan importantes como la vivienda (para muchos hogares es la inversión que pueden realizar varias generaciones) o tan cotidianos como el ahorro en el “marranito”. Estas prácticas son introducidas con procesos de socialización que se cristalizan en regalar una alcancía para crear una cultura del ahorro. Así, el consumo y la inversión en los hogares se configuran como usos sociales que revelan las estructuras sociales que funcionan como reglas que guían las acciones de los hogares de forma invisible.

1.2.1.2. El hogar como unidad económica

La familia es una de las instituciones sociales más importantes “anclada en necesidades humanas universales de base biológica: la sexualidad, la reproducción y la subsistencia cotidiana. Sus miembros comparten un espacio social definido en términos de relaciones de parentesco, conyugalidad y paternidad” (Jelin, 2005:3). No obstante, la familia no está aislada del entorno social, económico y político que acontece en la sociedad, como si fuera un espacio exclusivamente privado.

Las relaciones familiares son el epicentro de articulación de los hogares, que deben realizar tareas dedicadas a la reproducción biológica y social. En las ciencias sociales, los estudios demográficos-censales o muestrales están basados en la dimensión de hogar y por ello, a menudo se utilizan familia y hogar como sinónimos. Según Jelin:

“Es fácil entonces confundir el concepto de familia con el hogar, tomando datos disponibles sobre el segundo como indicadores de la primera. Para muchos objetivos ligados a la vida cotidiana, a la satisfacción de necesidades básicas como la comida y el abrigo, los hogares pueden ser las unidades de análisis apropiadas. Sin embargo, para analizar la dinámica de los vínculos familiares y de parentesco, especialmente en épocas de altas tasas de divorcio y

patrones migratorios altamente diferenciados, se hace necesario poner un énfasis especial sobre la falta de correspondencia entre hogares y familias. En estas condiciones, las responsabilidades y obligaciones familiares pueden estar a cargo de miembros que no comparten el hogar” (Jelin, 2005:5).

La migración como fenómeno social lanza a algunos miembros a otros países para conseguir su sustento, sin embargo, los vínculos no se pierden con la distancia, se resignifican. Los hogares permanentemente se comunican, los migrantes intervienen en las decisiones, se presentan manifestaciones de afecto, se comparten responsabilidades, que permanecen a través de las fronteras. Así el concepto de hogar debe replantearse de una forma más amplia, involucrando mayores redes familiares.

El hogar siempre ha sido visto como un nido de amor, calor y cuidado ajeno a toda forma de racionalidad económica y se han desdeñado o desconocido las actividades económicas tales como el trabajo doméstico por manos femeninas e infantiles. Igualmente se ha invisibilizado el hecho que el hogar como toda unidad económica debe ser sostenible.

La dimensión económica es tan importante en un hogar que implica en qué se gasta el dinero que entra al hogar, quién aporta y quién no, quién paga esto y quién paga lo otro. En los hogares fluye en dinero a través de préstamos entre sus miembros que, se tienen que devolver y en algunos casos, nunca se devuelve. Este manejo económico exige un esforzado, incesante y decisivo trabajo relacional (Zelizer, 2009:234). El sólo hecho de vivir en un hogar genera para cada uno sus miembros problemas, oportunidades, derechos y obligaciones compartidas.

No se desconoce que en un hogar existen funciones relacionadas con el cuidado y protección que generan corresponsabilidad entre los diferentes miembros de forma desigual. Esto significa que unos miembros aportan más que otros para el cuidado y la protección por su situación de indefensión y vulnerabilidad legal y física. Este es el caso de los niños, los ancianos y las personas en situación de discapacidad. Los miembros emancipados, adultos e independientes asumen la responsabilidad por ellos. Sin embargo estas funciones permanentes en los hogares no están exentas de conflictos. A menudo los miembros de un hogar se pelean encarnizadamente por definir quién debe lavar los platos, quien compra qué, en aras de un mayor equilibrio en la distribución de las responsabilidades.

Zelizer afirma que “por el simple hecho de vivir en la misma casa, las personas comparten la producción, el consumo , la distribución y la transferencia de bienes, adquieren obligaciones que son legalmente ejecutables y crean relaciones íntimas entre sí” (2009:234).

De acuerdo a la sociología económica, el hogar es entendido como una unidad económica porque implica un manejo bienes, el mantenimiento de la economía del hogar, la producción de bienes y servicios, e inversiones a corto y largo plazo. En otras

palabras, el hogar es una pequeña economía que articula a sus miembros de forma diferenciada (hay división del trabajo con segmentación por género).

Lo económico en un hogar se encuentra matizado por tres aspectos claves: la cohabitación genera una profunda intimidad y alto conocimiento de cada uno de sus miembros; segundo, las negociaciones se realizan con una perspectiva de largo plazo y con consecuencias en la reciprocidad en el tiempo (los favores son impagables) y; tercero, el manejo y transferencia de los bienes generan problemas a nivel de las relaciones afectivas, implicaciones legales y económicas.

Las prácticas económicas de un hogar se organizan en tres grupos:

a) Control y transferencia de bienes:

El control del dinero implica la destinación o los usos que se les da a esos dineros en primer lugar. También se relaciona con la forma cómo se concibe ese dinero. Por ejemplo: en los hogares con parejas, usualmente el esposo tiende a considerar su aporte de dinero como fundamental, mientras el dinero ganado por las mujeres se considera como complementario o para “cosas extras”, incluso cuando las mujeres ganan más dinero que el cónyuge. Las evidencias empíricas demuestran que las mujeres tienden a destinar todo su dinero como parte de la bolsa comunitaria del hogar sin dejar dinero para consumo personal, mientras los hombres dejan una parte de su ingreso para gastos que sólo ellos manejan o tienen acceso. El manejo del presupuesto como forma de control de los bienes de un hogar revelan formas de dominación de género, formas de resistirse a esa dominación y también un espacio de negociación para una mayor equidad de género. La definición del presupuesto “es un terreno crucial para discutir y negociar la propia definición de las relaciones en el hogar” (Zelizer, 2009:242).

Las transferencias de dinero manifiestan la fuerza de los lazos invisibles con terceros como padres, abuelos, tíos y primos que participan en el sostenimiento de un hogar, a cambio de servicios de cuidado de una persona. Este puede ser un padre enfermo a cargo de un hermano, hijos pequeños y otros. El mejor ejemplo son las remesas de los migrantes que recrean vínculos familiares y relaciones sociales significativas. Estas transferencias de bienes también implican recibir herencias, dotes, regalos, prestamos entre hogares, suministro de servicios personales, utilización de conexiones influyentes y cambios de propiedad o la ocupación de viviendas controladas por la familia que afectan indiscutiblemente la estructura y el significado de las relaciones entre los miembros de la familia (Zelizer, 2009).

b) Consumo y distribución

El consumo de los hogares abarca desde la compra del detergente hasta la inversión más grande e importante que puede hacer una familia: la compra de vivienda. Ya Pierre Bourdieu en *La distinción* mostraba cómo las prácticas de consumo se relacionaban con aspectos sociales tales como el prestigio social, la diferenciación de

clases, entre otros. En el caso de la compra de vivienda, los hogares además de buscar seguridad, van en pos del estatus. Por ello asumen hipotecas que comprometen los ingresos futuros hasta un período de 30 años. Es una deuda de por vida. Pero también es un requisito de valía personal de algunos de sus miembros. Los mayores solían decir “tener casa no es riqueza, pero no tenerla si es pobreza”. Igualmente la adquisición de vivienda tiene un significado simbólico: representa los planes a largo plazo y la estabilidad del hogar.

La vivienda corresponde a las compras grandes, pero en un hogar también hay compras pequeñas: alimentos, pago de deudas, ropa, entre otros. Esas compras implican una negociación permanente entre sus miembros. Así, el consumo es un símbolo de familia y de solidaridad relacional. Vale la pena destacar el papel que juegan los niños agentes activos del consumo. No solamente consumen sino que incentivan el consumo de los adultos como sus padres para que compren determinado tipo de bienes que ofrecen como regalo un juguete.

c) Producción

La producción en los hogares no implica la presencia de negocios o de actividades productivas. A menudo, el hogar es demandante de cierto tipo de servicios tales como empleadas domésticas, cuidadoras, enfermeras, niñeras, profesores o recreadores. Sin embargo, la mayor parte de los trabajos del hogar no recibe ningún tipo de remuneración. Actividades como el cuidado de personas, la preparación de alimentos, la limpieza de ropa, pisos, el cuidado de la casa, llevar la contabilidad de los gastos domésticos, cuidar las plantas, asistir en las tareas de los chicos, lavar el carro, demandan una cantidad de trabajo y constituyen las actividades de producción más importantes de un hogar. La contribución que hace cada uno de los miembros del hogar, especialmente los niños como el trabajo infantil de cuidar a los hermanos pequeños, hacer recados, limpiar o botar la basura son fundamentales para el desarrollo del hogar. Incluso hay estudios que revelan el importante papel que juegan los niños inmigrantes como mediadores interculturales entre sus padres no angloparlantes y los funcionarios de la salud, educación e impuestos. Ellos apoyan y protegen a sus padres incluso en trámites financieros. Cuando en los hogares hay negocios, los niños aportan trabajo familiar no remunerado apoyando las actividades productivas y creando capacidad de negociación.

1.2.1.3. Las prácticas sociales del transnacionalismo

El transnacionalismo es una nueva perspectiva teórica que analiza el conjunto de prácticas sociales que mantienen los migrantes desde el lugar de destino con su localidad en origen, interviniendo activamente en ambos sitios, así es importante

estudiar los efectos económicos, sociales, políticos y culturales que involucra no sólo los actores en país de origen y acogida, sino a productores y proveedores locales, regionales, nacionales y globales que brindan una oferta de bienes y servicios para mantener esas conexiones transnacionales. El transnacionalismo explica la permanencia de los vínculos sociales que se mantienen activos y resignifican a través de las fronteras en origen y destino. Vertovec define el transnacionalismo como los “vínculos que los migrantes conservan con las personas, las tradiciones y los movimientos focalizados fuera del Estado-Nación en que ellos residen” (2003:11). Las conexiones transnacionales permiten conservar identidades y prácticas colectivas de una manera nunca antes vista, especialmente porque se apoyan en el avance tecnológico de las comunicaciones y medios de transporte (Vertovec 2003). Aunque la migración internacional siempre ha existido, la actual se convierte en una forma de vida. “De un *medio* de cambio de lugar de residencia, se transforma en un *contenido* de una nueva existencia y reproducción sociales” (Pries 1999:1).

En el vivir transnacional, la migración se convierte en un estado y forma de vida que integra un flujo e intercambio de bienes materiales y simbólicos donde fluyen personas, bienes, símbolos e información, como un proceso fundamental de respuesta a la globalización. Así, las conexiones transnacionales se expresan en relaciones transfronterizas y prácticas que posibilitan el intercambio social entre países. Aunque son muy variadas estas prácticas, sólo se abordarán las económicas. En principio se reconocen tres vínculos económicos transnacionales fundamentales: las remesas, el empresariado transnacional y el apoyo de los migrantes al desarrollo comunitario local (Guarnizo 2004).

Las remesas monetarias de los inmigrantes reflejan los vínculos sociales de solidaridad y obligatoriedad de los inmigrantes con sus familias en origen como un aporte de recursos económicos que garantizan el sostenimiento del hogar, pero que a nivel macroeconómico desencadenan efectos importantes en la economía global.

Las remesas se han convertido en una fuente importante de divisas para los países de origen que miran con preocupación que una mayor parte de estos recursos se destinen a consumo y no a la inversión, preocupación que también ha terminado en encuentros multilaterales de las grandes agencias de desarrollo. Sin embargo, investigaciones importantes demuestran el uso racional que hacen las familias de las remesas, gastándolas igual que los otros ingresos locales (Guarnizo 2004).

La transnacionalidad económica también se expresa en el crecimiento de un empresariado transnacional como una alternativa de inserción laboral en mercados segmentados altamente regulados. El empresariado transnacional es diferente del empresario étnico, ya que los primeros operan desde el país origen al receptor donde fluyen bienes y servicios importantes. Estos negocios se caracterizan por desarrollar actividades en origen y destino al mismo tiempo financiados con remesas o migradólares. “Las decisiones de invertir en negocios están inmersas en un complejo

tramado de expectativas y obligaciones sociales ligadas a sus lugares de origen” (Guarnizo 2004:65). La creación de negocios transnacionales permite a los inmigrantes crear condiciones que garanticen la independencia a largo plazo del migrante para el retorno y a mediano plazo asegura un ingreso estable a las familias que sustituya las remesas.

Otro elemento fundamental de la economía transnacional es la financiación de proyectos comunitarios en las localidades de origen de los migrantes. Cada día crecen las organizaciones sin ánimo de lucro que están destinadas a cofinanciar el mejoramiento de las condiciones de vida de las comunidades o de atender catástrofes en el país de origen.

Estas prácticas transnacionales tienen varias características importantes, la primera, es que estas prácticas surgen como iniciativas de los inmigrantes, involucrando también a las familias que permanecen en origen, se ejecutan puntualmente y de forma localizada, al margen de la intervención estatal y las corporaciones transnacionales. Sin embargo, afirma Guarnizo (2004) que, aunque aparentemente son prácticas privadas e individualizadas, tienen poderosos efectos económicos, ya que la riqueza generada por la mano de obra inmigrante está atravesada por el capital global.

Con efectos tan importantes como los anotados anteriormente, se encuentra que, a pesar de la proliferación de investigaciones sobre la destinación de las remesas, es poca la profundidad y representatividad de los mismos. En Colombia, los estudios son puntuales y fragmentados sobre los usos e inversiones de las remesas pese a la disponibilidad de datos desde el 2004. También se puede observar pocos estudios significativos sobre Cali para la comprensión de las remesas. Con base en estos planteamientos se formuló la pregunta de investigación ¿Cuáles factores socio-demográficos influyen en el uso que se les da a las remesas, especialmente con destinación a la inversión, mientras otros no invierten?

1.3. OBJETIVOS Y MODELO ANALÍTICO DE LA INVESTIGACIÓN

Con el propósito de contestar la pregunta de investigación, el objetivo general fue contribuir al conocimiento mediante la exploración de los factores sociodemográficos presentes en los hogares receptores de remesas que inciden en el uso de las remesas hacia el consumo e inversión de las remesas.

Este objetivo general se cumplió con el desarrollo de los siguientes objetivos específicos:

1. Caracterizar sociodemográficamente los hogares estudiados en Cali.

2. Identificar características sociodemográficas que expliquen la inversión en los hogares, mediante el análisis comparativo de algunas características socio-demográficas entre los hogares inversores y no inversores.
3. Explorar los efectos en el entorno familiar derivados de la inversión de remesas y la creación de pequeños negocios en los hogares con experiencia migratoria.

Con base en los estudios realizados se planteó una hipótesis de este trabajo que afirma que “La inversión de remesas y la creación de pequeños negocios por parte de algunos hogares en Cali, con migrantes en España constituyen una estrategia de apoyo económico que refuerza la protección a los miembros más vulnerables del hogar, mediante la diversificación económica del hogar”.

A continuación se presenta el modelo analítico de la investigación. Este comprende dos partes: las definiciones conceptuales de las categorías analíticas empleadas en la investigación y la forma como fueron operacionalizadas para construir los datos necesarios para cumplir los objetivos e hipótesis propuesta.

Las categorías analíticas claves fueron cuatro: hogares transnacionales, remesas, consumo e inversión.

a) Hogar transnacional:

Esta investigación partió de la definición conceptual planteada por Zelizer definiendo el hogar “como un núcleo de dos o más personas que comparten una vivienda y la subsistencia cotidiana durante un período considerable de tiempo (Zelizer, 2009:235).

No obstante, el transnacionalismo acuñó la definición de hogar transnacional para comprender el comportamiento de los hogares migrantes a través de las fronteras. Las evidencias empíricas muestran que los hogares se mantienen a través de la distancia, los lazos afectos permanentemente se reafirman y se reproduce la unidad del grupo familiar a partir de un sentimiento de corresponsabilidad a través de las fronteras. Es más, en la distancia, los migrantes ejercen autoridad e inciden en las decisiones del hogar en origen. Así Moctezuma afirma que: “por ejemplo, sin el mantenimiento de los vínculos afectivos y de responsabilidad entre migrantes y no migrantes, sería impensable el envío de remesas al hogar” (2008:51). A nivel operativo, el hogar transnacional fue trabajado en dos partes: la composición del hogar receptor en Cali y el o los remitentes con sus características personales.

La primera parte de la investigación llamada CONDICIONES DE LA VIVIENDA Y ESTRUCTURA DEL HOGAR se describió el hogar transnacional que involucra, por un lado, el hogar receptor de la remesa ubicado en Cali por ser el espacio donde se consume la remesa, es decir, donde se ejecuta el gasto y por otro, los remitentes de la remesa que inciden en la destinación de los gastos, según investigaciones recientes.

Para describir el hogar receptor de la remesa se identificaron dos dimensiones: la vivienda como morada física de la familia y el hogar conformado por las personas. Para describir las condiciones de la vivienda se utilizaron cinco variables: “Estrato de la vivienda”, “Número de hogares en la vivienda”, “Tenencia de la vivienda”, “Servicio de teléfono en la vivienda” y “Servicio de internet en la vivienda”.

La estructura del hogar receptor fue operacionalizada con diez variables que permitieron describir la composición de los hogares receptores estudiados en Cali. Se establece diferencias entre los miembros del hogar y los beneficiarios directos de las remesas porque en algunos casos, la remesa va dirigida a personas específicas, especialmente en los rubros de educación y salud. Las variables fueron: “Total personas en el hogar”, “Tamaño de los hogares”, “Tipo de estructura familiar” y “Género del jefe del hogar”. Las otras variables desagregadas para cada uno de los miembros del hogar fueron: “Parentesco”, “Género”, “Edad”, “Nivel educativo”, “Relación con la actividad” y “Beneficiario de remesas”.

En la descripción de los beneficiarios de las remesas aparecieron otros beneficiarios que no formaban parte del hogar y habitaban en viviendas diferentes. Esos dineros hacen parte de los envíos regulares. Se diseñaron tres variables para identificarlos: “Parentesco del beneficiario por fuera del hogar”, “Monto del envío” y “Destinación del envío”.

Para completar la caracterización del hogar transnacional fue necesario involucrar a los remitentes. En la descripción socio-demográfica de ellos se utilizaron siete variables: “Género de Remitente”, “Parentesco”, “Edad”, “Nivel educativo”, “Relación con la actividad”, “Año de salida del país” y “Retorno remitente principal a Colombia”.

El concebir teóricamente el hogar como una unidad económica que produce y consume bienes implicó describir los aportes económicos de los miembros del hogar. Se trabajaron: “Rango de ingresos del jefe del hogar por género”, “Total de ingresos propios del hogar (sin remesa)”, “Total remesas del hogar”, “Total ingresos hogar con remesa”, “Tasa de participación económica en el hogar”, “Ingreso *per cápita* en el hogar”, “Tasa de dependencia real de ingresos”, “Índice pobreza”, “Relación de la remesas sobre ingresos del hogar” y “Tasa dependencia de las remesas en el hogar”.

b) Remesas:

En esta investigación se entenderá por remesas “los ingresos laborales enviados por emigrantes desde un país que no es el suyo a un familiar en su país de origen, con el objeto de atender ciertas obligaciones económicas y financieras. El punto de partida de las remesas es la migración de gentes respondiendo a la compleja realidad del mercado laboral interno, circunstancias políticas y/o emergencias que influyen en la decisión de mudarse con el motivo de afrontar sus responsabilidades en el hogar” (Orozco, 2006:6).

Las remesas son de dos tipos: las económicas y las sociales¹. La más generalizada es la remesa económica que se divide a su vez en dos tipos: las monetarias y en especie. Las monetarias son transferencias exclusivamente de dinero recibidos en efectivo que adquieren dos formas específicas: las remesas recurrentes², enviadas de forma periódica (usualmente mensual) para gastos cotidianos y las remesas extraordinarias o de emergencia destinadas a cubrir eventos especiales como cumpleaños o calamidades domésticas que atienden necesidades extraordinarias de los hogares (Carling, 2008).

La caracterización de la remesa se presentó en dos dimensiones: descripción de la remesa y mecanismos de funcionamiento de la remesa.

Para cubrir la dimensión de descripción de la remesa se involucraron tres variables relacionadas con el monto: “Valor aproximado de la remesa principal”, “Valor aproximado de las remesas secundarias” y “Valor total de la remesa por hogar”. También se utilizan dos variables que describen aspectos importantes de la remesa: “Antigüedad de las remesas” y “Periodicidad remesa”. En segundo lugar, se aborda el otro aspecto de la dinámica del envío, que es la suspensión de la remesa con dos variables: “Remitente ha dejado de enviar remesa” y “Razones para no enviar remesa”.

Para comprender los mecanismos de funcionamiento de la remesa se identificaron dos dimensiones: La primera dimensión es identificar el ordenador del gasto como la persona que determina en qué se gasta, cuándo se gasta y cómo se gasta la remesa. En segundo lugar se identifica el administrador de la remesa que se ciñe a cumplir la voluntad del ordenador, es el ejecutor del gasto.

El ordenador de la remesa se identifica con dos variables: “Ordenador de la remesa” y “Género del ordenador de la remesa”. Por último, para identificar el administrador de la remesa se utilizaron cinco variables: “Parentesco del administrador con el jefe del hogar”, “Género del administrador remesa”, “Actitud de compra del administrador de la remesa”, “Actitud manejo remesa” y “Valoración de la forma cómo se administra remesa”.

Por último, se encuentran las remesas en especie que llegan en forma de regalos, bienes u otro tipo de mercancías recogidas en cuatro variables: “Ropa”, “alimentos”, “artefactos” y “otro tipo de bien”.

c) Consumo:

El consumo es la utilización de la riqueza (o el dinero) para satisfacer necesidades. Es el fin de todo el proceso productivo y por tanto, es la destrucción del

¹ Pese a reconocer la importancia de las remesas sociales como transmisora de cultura, se ha dejado de lado en esta investigación por su naturaleza cualitativa, difícil de abordar en un estudio cuantitativo.

² La encuesta aborda el consumo y la inversión con la remesa recurrente o periódica (*último mes*) de manera detallada, pero la inversión involucra las remesas extraordinarias o destinadas para tal fin acumuladas desde el momento de la migración.

valor creado por la producción, según los economistas. Las familias y los hogares son los principales consumidores. Algunos sociólogos plantearon que prácticas de consumo revelan la posición social de los hogares. “El lugar del consumo en las relaciones sociales en el hogar abarca desde la compra, la preparación y la distribución de la comida hasta la adquisición de indicadores de estatus como automóviles de lujo o piletas de natación” (Zelizer, 2009:247).

Según Zelizer, los gastos claves de un hogar se clasifican en dos: los gastos primarios o recurrentes relacionados con “llegar a fin de mes” tales como pago de servicios, alquiler, comida ropa, bienes duraderos o el uso para el consumo y, los gastos secundarios (conspicuo) relacionados para mejorar la “movilidad económica y social” o el incremento de bienes tales como mudarse a un mejor barrio, comprar un automóvil, ahorrar, invertir en educación (2009:255). El consumo secundario se relaciona con revelar y ostentar un estatus a través de los bienes.

Las investigaciones y los datos recogidos muestran que el envío de las remesas se ajusta a esta clasificación. El dinero enviado para gastos primarios o recurrentes llega de forma periódica, regular y permanente. Los envíos de dinero percibidos como extraordinarios se usan para aliviar las deudas más apremiantes, comprar cosas o electrodomésticos que mejoran la calidad de vida del hogar o por lo menos, intentan reproducir el nivel consumo en los países donde trabajan los migrantes, como un aspecto más del transnacionalismo. Portes y Böröcz (1998) afirman que la migración genera nuevas pautas de consumo en los hogares en origen porque los migrantes inducen patrones de consumo de las sociedades receptoras para que sus familiares disfruten de los mismos bienes en origen. Así, en los cumpleaños se envía dinero para comprar lavadoras u artefactos tecnológicos. Este aspecto estimula que otros miembros de la familia (especialmente los jóvenes) migren para acceder a los bienes que no podrán obtener en sus países.

El consumo de la remesa en gastos primarios o recurrentes se abordó con catorce variables, de las cuales cuatro fueron gastos colectivos e indivisibles en el hogar: “Uso alquiler vivienda”, “Uso mercado-alimentos”, “Uso servicios públicos” y “Uso telefonía”. Hay dos gastos primarios recurrentes con destinación individual: “Salud” y “Educación”. La clasificación de estos dos rubros en consumo o inversión, han sido altamente debatidos por los investigadores de remesas sin llegar a un acuerdo. Algunos plantean que son gastos, otros más osados los clasifican como inversión en capital humano (Sanz, 2009). En esta investigación se ubicará metodológicamente el uso de la remesa en educación y salud como consumo recurrente, pese a reconocer que la mejor inversión que hacen los hogares es en capital humano. De todas formas si consideramos que estar bien alimentado es tan valioso como tener educación, otros rubros de consumo podrían también ser ubicados como inversión porque se destinan a formar capital humano. En síntesis, las fronteras teóricas entre consumo y la inversión de los hogares no son claras y sus límites se entremezclan.

La dimensión del consumo secundario y otros gastos inclasificables de la remesa se abordaron con seis variables: “Uso para pago de personas en el hogar”, “Uso para comprar muebles y enseres”, “Uso para compra de vehículo”, “Uso para recreación y ocio”, “Uso para pago de deudas del viaje del migrante” y “Uso para pago de deudas personales”.

El cubrimiento de la remesa para atender los gastos del hogar fueron estudiados con tres variables: “Cubrimiento de gastos del hogar con remesas”, “Cubrimiento gastos del hogar con otros recursos” y “Gasto remesa en el mes”.

Finalmente para cerrar la parte relacionada con el consumo de los hogares estudiados, se seleccionaron cuatro grandes rubros de la remesa (alimentación, pago servicios públicos, educación y salud) y se realizó un análisis comparativo con un grupo de variables socio-demográficas para identificar rasgos en los hogares que explicaran el consumo.

d) La inversión:

La economía considera el ahorro y la inversión como iguales. El ahorro es la parte del dinero del hogar que no se gasta en consumo inmediato. Según Canales y Montiel (2004), “el ahorro familiar y personal es visto como un mecanismo de consumo intertemporal porque una parte del ingreso familiar es ahorrado “hoy” para ser usado en consumo o gasto familiar “mañana”. En esta categoría de consumo personal y familiar se incluyen la compra de bienes inmuebles y de bienes duraderos, la educación de los hijos, y los seguros médicos y de retiro, entre otros gastos” (2004:155).

La inversión también debe ser entendida como la utilización de la riqueza o el gasto de dinero para adquirir bienes concretos, durables o instrumentos de producción, denominados bienes de capital que se utilizarán durante varios años y generan renta o se valorizan en el tiempo. Los economistas destacan dos tipos de inversiones: el ahorro y la inversión. El ahorro es entendido como la acumulación de los excedentes de dinero que tienen los hogares y como práctica cultural que está en relación con los ingresos de los hogares. Así, todos los hogares pueden ahorrar, si tienen una cultura proclive al ahorro, independiente de sus ingresos. Algunos autores aclaran que los hogares de bajos ingresos tienen menores niveles de ahorro porque sus ingresos son reducidos y presentan mayor propensión al consumo para demostrar mayor estatus social.

En esta investigación, la inversión se clasifica en dos dimensiones: ahorro e inversión productiva. Las prácticas de inversión revelan dos dinámicas diferentes: la inversión financiada con la remesa recurrente (el último mes) y las inversiones financiadas con envíos extraordinarios realizados a través del tiempo. Estas inversiones son valoradas retrospectivamente desde el momento de la migración del migrante hasta el momento de realización de la encuesta (2009), cuya fuente sea la remesa. Esta diferenciación permitió abordar metodológicamente las formas de financiación de la

inversión de los hogares receptores de remesas. Recientes investigaciones revelan que los dineros para inversión no llegan en los envíos mensuales sino que los migrantes hacen envíos extraordinarios (salvo el dinero para pago de hipoteca) para no afectar la capacidad de pago de la remesa. Podría decirse también que la remesa se ocupa de financiar gastos recurrentes en el hogar, pero libera los ingresos de los miembros del hogar para destinarlos a consumo secundario, ahorro e inversión.

Para abordar el pago mensual de inversiones se utilizaron cinco variables: “Uso en inversiones”, “Uso pago hipoteca inmueble”, “Uso en mejoramiento del inmueble”, “Compra de vehículo” y “Rango de remesa destinado al ahorro cada mes”.

Para estudiar la inversión como un proyecto a largo plazo y acumulado se utilizaron dieciséis variables: “Inversión en vivienda para uso familiar” y el “No. viviendas compradas para uso familiar”, “Inversión en vivienda para alquilar” y el “No. Viviendas compradas para alquilar”, “Inversión en lote de engorde” y el “No. lotes de engorde comprados”, “Inversión en vehículo propio” y “No. vehículos propios comprados”, “Inversión vehículo para trabajar” y “No. vehículos comprados para trabajar”, Inversión en negocio particular en casa, fuera de casa o negocio familiar” y “No. negocios comprados particular en casa, fuera de casa o negocio familiar”, “Inversión en acciones en bolsa” y “N° Inversiones acciones en bolsa”, “Otro tipo de inversiones” y “N° de Otro tipo de inversiones”.

En la descripción de las inversiones en bienes de capital se dio un papel importante a la creación de negocios. Primero se identificaron actitudes de emprendimiento en el hogar transnacional (se utilizaron dos variables: “Tenencia de negocios propios en miembros del hogar en Cali” e “Inversiones realizadas en España por los remitentes”). Por último, se describieron los negocios creados con capitales provenientes de la remesa con trece variables para caracterizar los negocios: “Año de creación de negocio”, “Actividad del negocio”, “Sector de la actividad económica del negocio”, “Nivel de tecnificación del negocio”, “Número de empleados”, “Propiedad del negocio”, “Administración de negocio”, “Ingresos mensuales que genera el negocio”, “Valor del avalúo del negocio”, “Certificado de cámara y comercio”, “NIT”, “Personería jurídica” y “% de financiación del negocio con remesa”.

Para sistematizar los niveles de inversión de los hogares, con el fin de establecer una tipología emergente de hogares inversores y no inversores, se construyó un índice numérico para segmentar los hogares e identificar los patrones socio-demográficos de ambos hogares. El índice tuvo dos dimensiones: el ahorro y la inversión productiva.

La primera llamada **DIMENSIÓN EN AHORRO** involucra cinco variables: “Compra de vivienda para uso familiar”, “Compra de lote de engorde”, “Compra de vehículo propio”, “Inversión en acciones en bolsa” y “otro tipo de inversiones”.

La **DIMENSIÓN DE INVERSIÓN PRODUCTIVA**, entendida como aquellos usos de la remesa destinados a generar más dinero en forma de utilidad con la movilización de

recursos productivos). Está conformado por cinco variables: “Compra vivienda para alquilar”, “Compra vehículo para trabajar”, “Creación negocio particular en casa”, “Creación negocio fuera de casa” y “Creación negocio familiar”. Con las dos dimensiones anteriores se construyó un índice agregado llamado **ÍNDICE DE INVERSIÓN** para tener una gran clasificación de hogares.

Los patrones socio-demográficos de los hogares inversores y no inversores fueron construidos mediante el análisis comparativo de los hogares inversores y no inversores, a la luz de sus características socio-demográficas. Se seleccionaron las variables que pudieran afectar o incidir en la capacidad de acumulación e inversión en los hogares³ que fueron descriptores de los hogares. Es importante destacar que la caracterización socio-demográfica de los hogares implicó respetar la unidad de análisis (el hogar). Las variables fueron:

- “Tamaño promedio del hogar” que generó otra variable de clasificación de los hogares llamada “Tamaño del hogar”.
- “Promedio de beneficiarios por hogar” suma todos los beneficiarios del hogar y por fuera del hogar, así representa el total de los beneficiarios.
- “Tasa de infancia” muestra el porcentaje de niños menores de 15 años en el hogar en relación con el total de miembros del hogar.
- “Tasa de senilidad” que presenta el porcentaje de personas mayores de 64 años en el hogar en relación con el total de miembros del hogar.
- “Tasa de dependencia demográfica” revela la relación porcentual entre menores de 15 años y mayores de 65 años sobre la población total. Esta variable dio origen a otra variable de tipo ordinal llamada “Nivel dependencia demográfica” que clasifica los hogares según su nivel de dependencia demográfica en 5 categorías que van desde (0) nula hasta total (100%).
- “Capital educativo promedio del hogar” es el promedio de años de escolaridad alcanzado por los miembros de 15 años y más del hogar. Esta variable permitió crear una variable de segmentación que clasifica los hogares según su nivel educativo promedio. Los hogares fueron clasificados en tres categorías: Clima educativo bajo: el promedio de años de escolarización de los miembros de 15 años y más es inferior a 6 años. Clima educativo medio: el promedio de años de escolarización de los miembros mayores de 14 años oscila entre 6 y 11 años. Clima educativo alto: el promedio de años de escolaridad es de doce años en adelante.
- “Tasa de acceso a la educación superior” informa el número de jóvenes (15-25 años) que están o han alcanzado el nivel técnico-universitario del total de jóvenes por cada hogar.

La caracterización socio-demográfica de los hogares también aborda aspectos económicos. Las variables económicas fueron:

³ Estas variables también se utilizaron en el análisis del consumo, pero de forma sintética.

- “Total de ingresos del hogar sin remesa” es la suma de los ingresos de todos los miembros del hogar estudiado, sin incluir la remesa.
- “Total remesas del hogar” es la sumatoria de todas las remesas que llegan al hogar.
- “Total de ingresos del hogar con remesa” es el resultado de sumar los ingresos de cada uno de los miembros más las remesas del hogar. Esta cifra indica el total de ingresos percibidos por hogar.
- “Tasa de participación económica” en el hogar es la relación porcentual entre el total de miembros que reciben ingresos sobre el total de miembros del hogar.
- “Ingreso *per cápita*” cuantifica el promedio de ingresos que percibe una persona por hogar.

Finalmente la investigación explora ALGUNOS EFECTOS DE LAS REMESAS EN LOS HOGARES en *el Incremento en la calidad de vida del hogar* como el aspecto más esperanzador de la remesa que involucra dos variables: “Situación económica hogar antes de recibir la remesa” y “Situación económica hogar después de recibir la remesa”.

La segunda dimensión es *Dependencia económica de las remesas* vista como el efecto más negativo y cuestionado de las remesas. Se trabaja con tres variables: “Todos los miembros aportan dinero para gastos”, “Sin remesa el hogar no podría sostenerse” y “La Remesa es indispensable para atender necesidades del hogar”.

1.4. ESTRATEGIA METODOLÓGICA

Esta investigación utilizó el método cuantitativo mediante la realización de un sondeo no probabilístico, debido a la ausencia de un marco muestral. Es importante destacar que los resultados obtenidos en esta investigación no pueden extrapolarse a todo el universo poblacional.

Este muestreo intencionado permitió identificar características socio-demográficas de los hogares receptores de remesas y establecer asociaciones de variables socio-demográficas y la inversión de las mismas. Se recolectó información primaria a través de la aplicación de una encuesta llamada “USOS DE REMESAS EN HOGARES CALEÑOS CON FAMILIARES EN ESPAÑA”. Se dispuso de un equipo de investigación compuesto por tres estudiantes que realizaron su trabajo de grado. Esta encuesta fue diseñada “Tipo Bus” (Alvira, 2004) para que cada investigación tuviera un modulo de preguntas que permitiesen cumplir sus objetivos de investigación. Una vez elaborada una primera versión de la encuesta se hizo una prueba piloto que implicó reducir el tamaño de la encuesta en un 30% menos. Finalmente la encuesta tuvo 68 preguntas en siete módulos a saber: identificación de la encuesta, información del hogar en Cali, datos familia transnacional en Cali, datos de la familia transnacional en España, prácticas comunicativas, usos de la remesa e inversiones: ahorro y creación de negocios. Las preguntas de la encuesta finalmente se desplegaron en 314 variables, cuya unidad

de análisis fue el hogar y el informante clave fue el administrador de la remesa que en algunas ocasiones fue el mismo jefe de hogar.

A continuación algunos datos del muestreo:

- TAMAÑO DE LA MUESTRA: 209 encuestas aplicadas.
- AMBITO GEOGRÁFICO DEL MUESTREO: Santiago de Cali, casco urbano.
- UNIVERSO POBLACIONAL DEL ESTUDIO: Hogares caleños de estratos dos y tres que reciban remesas de forma regular procedentes de España.
- UNIDAD DE ANÁLISIS: El hogar beneficiario de remesas con el administrador de la remesa como principal informante.
- TIEMPO DEL MUESTREO: Noviembre y diciembre del 2009

Para el trabajo de campo se contrataron 13 encuestadores, que fueron entrenados para el diligenciamiento del formulario. La información fue codificada y digitada en la base de datos SPSS, cumpliendo todos los estándares de calidad, con un proceso de depuración y prueba de consistencia de los datos para ver la sensibilidad muestral de las variables principales. Los tesisas fueron capacitados en el manejo del SPSS.

Las actividades del proceso investigativo realizadas fueron las siguientes:

- Análisis teórico y construcción de estado del arte actualizado. Esta actividad fue realizada largamente durante todo el año 2009, para dar prioridad a los autores más destacados y recientes de la migración colombiana, especialmente hacía España, como abordar los autores mundiales más importantes en el tema migratorio.
- Con base en estas lecturas se procedió a dimensionalizar y operativizar los conceptos seleccionados para crear el instrumento de recolección. Este trabajo implicó la revisión de múltiples encuestas para capturar datos sobre remesas, pero también implicó la revisión de formularios elaborados por el Centro de estudios sociológicos de España con encuestas sobre Consumo y ahorro que aportaron preguntas valiosas. La encuesta incorporó muchas de estas preguntas.
- La aplicación de la encuesta implicó una etapa intensa de trabajo de campo que abarcó un intervalo de dos meses, especialmente en el proceso de preparar la capacitación a los encuestadores con la creación del manual del encuestador y de codificación. Se capacitó durante una semana a los encuestadores en la realización de la encuesta y de determinaron tres semanas para la realización de las encuestas porque las encuestas debían ser aplicadas a personas específicas que reunieron un conjunto de criterios de selección. Cada encuestador dispuso de un número de encuestas que no sobrepasaron las 20 encuestas (el promedio fueron 16) para garantizar que los encuestados fueran idóneos. De manera simultánea se recogieron las encuestas, se codificaron, se digitaron los datos y finalmente se realizó un proceso de depuración.

- Posterior al proceso de depuración de datos se realizó un trabajo detallado que tomó varios meses para adecuar la base de datos y construir los indicadores necesarios para realizar el análisis socio-demográfico que mantuviesen intacta la unidad de análisis del estudio. Así se construyeron tasas de dependencia demográfica, económica, capital cultural del hogar, entre otros.
- En el procesamiento de la información se realizó en tres niveles:
 - El análisis descriptivo univariante de los datos pertenecientes a la población de estudio.
 - Análisis explicativo bivariante relacionados con el uso de remesas en consumo e inversión, utilizando tablas de contingencia, análisis de residuos y la aplicación de algunos índices de correlación como el Chi cuadrado.
 - Análisis multivariado en dos etapas. Creación de un índice de inversión y valorado su consistencia con un análisis factorial. Un análisis emergente/exploratorio de las variables asociadas a la inversión para reducir dimensiones con un análisis de componentes principales (clúster-análisis ward).

De acuerdo a la riqueza que arrojaron los datos se desestimó el uso de la información generada por el Censo 2005. Finalmente esta información no se utilizó porque aportaba muy pocos datos frente a la desagregación de los datos recién construidos, aunque hacen parte del contexto del problema de investigación. Igualmente no se explotó la información secundaria de la Encuesta de ASOBANCARIA sobre remesas para la región del Pacífico. Se revisó esta base de datos, pero debido a que esta base tiene más de 5 años, sólo se tomó como referencia para ver la transformación del comportamiento de las remesas en un nivel muy básico. Sin embargo, el trabajo de campo reveló que el período en que se recolectó la información coincide una baja sustantiva de los envíos de remesas por la crisis económica de los Estados Unidos y la Unión Europea.

II.HOGARES Y REMESAS

“Las familias construyen relaciones personales viables y formas de vida plausibles que garanticen la supervivencia del grupo familiar” (Zelizer, 2009:26).

Las remesas se han convertido en la punta del iceberg de la migración. El porcentaje de familias que viven de ella es significativo en Cali, en Colombia y en América Latina.

Este capítulo tiene como propósito presentar la importancia del fenómeno de las remesas en Colombia, mostrar el impacto económico en el Valle del Cauca y caracterizar a los hogares receptores de remesas en estratos dos y tres en Cali, que fueron estudiados en esta investigación. Se tomaron las principales variables socio-demográficas que permitiesen crear un perfil demográfico de la población estudiada.

Este capítulo, en su primera parte, se presenta la evolución de las remesas en Colombia y en una segunda parte se realiza la descripción general de los hogares. Finalmente, hay profundización en la descripción económica del hogar.

2.1. LAS REMESAS EN COLOMBIA

Hablar de remesas no es poca cosa ni un asunto marginal que le acontece a unos cuantos. Cadena y Cárdenas afirmaron que “las remesas han tomado una relevancia creciente en la economía colombiana. Su constante crecimiento desde 1999 las ha llevado a representar un importante rubro en la Balanza de Pagos. De acuerdo con proyecciones de Fedesarrollo, al cierre de 2004 las remesas representarán 4% del PIB, cerca del doble de su nivel en 2000. Al terminar este año, las remesas representarán casi cuatro veces los ingresos por exportaciones de café y superarán en 10% las exportaciones de petróleo” (2004:3). Y las remesas han seguido creciendo.

La presencia de remesas en el país reveló un proceso de transformación demográfica ocurrida a finales del siglo XX, cuando Colombia se transforma en un país exportador de mano de obra como estrategia para subsistencia de los hogares. Con el flujo de salida de colombianos al mundo, las remesas comenzaron a llegar como un importante aporte económico a los hogares colombianos para atenuar la pobreza.

Aunque “es difícil calcular con exactitud las remesas, en parte porque el dinero a menudo se mueve a través de canales informales y, por lo tanto, no queda reflejado en las estadísticas financieras” (Newland, 2006:59), el año 2000, los hogares colombianos recibieron 1'578.000 dólares en remesas. Para el 2004, la cifra se había duplicado con 3'169.900 dólares. Para el año 2008, las remesas llegaron a su cúspide con 4'282.400 de dólares. Sin embargo con la crisis del 2009, las remesas descendieron a 4'145.000 de dólares (Gráfico 2.1) mostrando una recuperación en el primer semestre del 2010 (el acumulado de remesas a agosto del 2010 llega a 2'284.900 dólares).

La dinámica de crecimiento de la remesas se expresa mejor en el gráfico 2.2 con una tasa de crecimiento alta que comenzó con el 28% anual en el 2000 y fue creciendo a una tasa menor. En el 2004, pese a que las remesas se duplicaron, la tasa de crecimiento

con respecto al 2003 fue del 3,6%. No obstante en el 2006, la tasa de crecimiento de las remesas se dispara nuevamente a dos dígitos con el 17,4%, para empezar un proceso de desaceleración de la tasa de crecimiento hasta el 2008 cuando la tasa de crecimiento de la remesa descendió al 7,8%. Sin embargo, en el 2009, las remesas dejaron de crecer y sufrieron una contracción importante del -14,4%.

Grafico 2.1. Remesas en Colombia (miles usd)

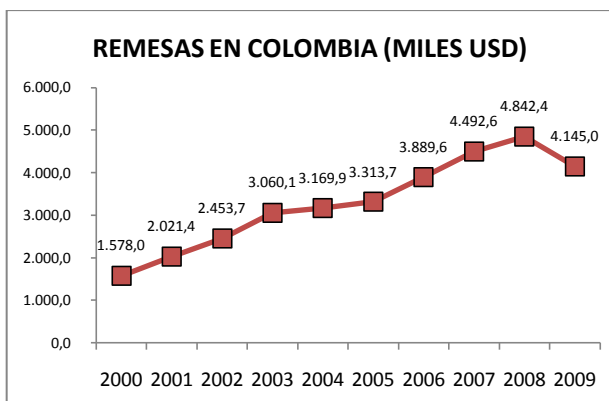
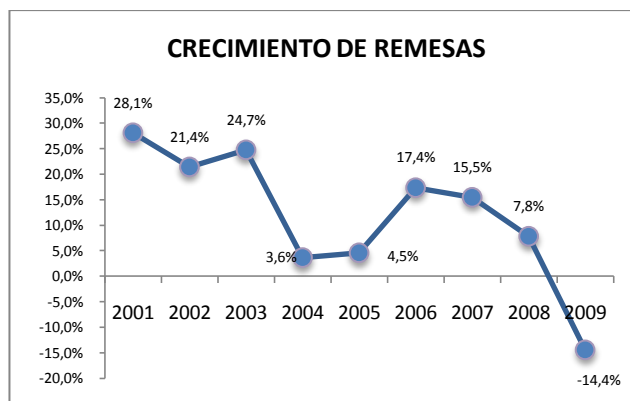


Gráfico 2.2. Tasa de crecimiento de remesas



Fuente: Remesas de los trabajadores, Series Estadísticas, sector externo. Banco de la República. http://www.banrep.gov.co/series-estadisticas/see_s_externo.htm#remesas

La crisis económica trajo un descenso de los envíos de forma sustancial porque en épocas de crisis económica, los trabajadores inmigrantes que se demandan de forma temporal se convierten en mano de obra excedente. Adicionalmente las políticas públicas destinadas a proteger a los trabajadores nacionales posibilitan que los inmigrantes sean los primeros despedidos en épocas de crisis y presenten mayor número de contratos temporales (la temporalidad laboral va unida a los permisos de trabajo temporal). Esta situación repercute directamente en las remesas, pero no con el efecto dramático que se esperaría (suspensión del envío) sino que se reducen los montos. Los trabajadores colombianos acostumbrados al rebusque despliegan estrategias para conseguir ingresos y un grupo recibe subsidios de apoyo por desempleo.

Pese a la crisis, el flujo de remesas en Colombia ha venido creciendo de forma continua y acelerada, alcanzando su cumbre más alta en diciembre del 2008. Sólo el 2009 ha presentado una contracción importante de los envíos de dinero.

En los últimos años, Colombia es el principal receptor de remesas procedentes de España con una contribución muy importante a nivel macro y microeconómico para el país. Las remesas crecieron a una tasa del 19,7% para comenzar un proceso de desaceleración en su crecimiento que se redujo al 14,8% en el 2007 y 6,4% en el 2008 (Ver gráfico 2.3 y 2.4). Sin embargo en el 2009, las remesas presentaron un fuerte decrecimiento que ascendió al -7,4%.

Grafico 2.3. Remesas procedentes de España

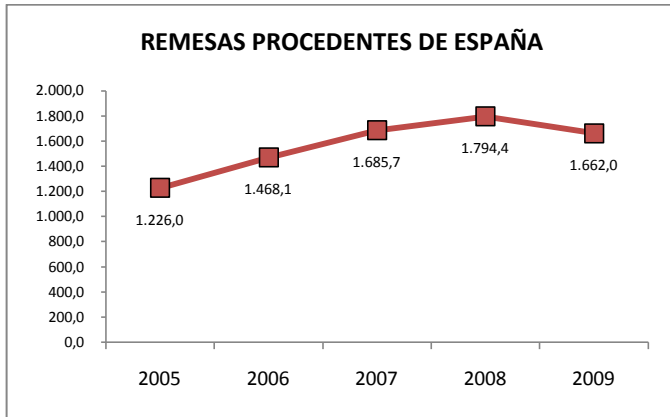
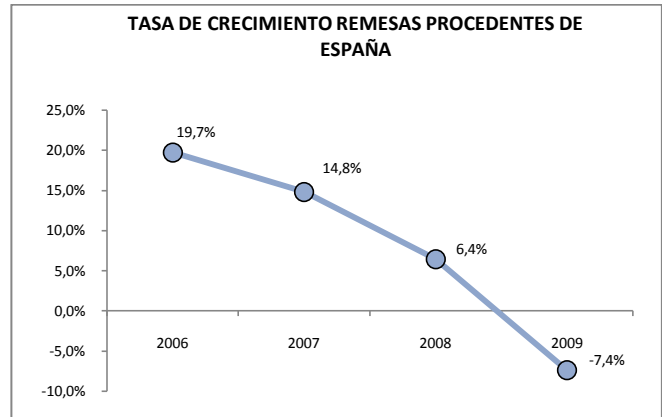


Grafico 2.4. Tasa de crecimiento remesas



Fuente: Remesas de los trabajadores, Series Estadísticas, sector externo. Banco de la República. http://www.banrep.gov.co/series-estadisticas/see_s_externo.htm#remesas

Hasta el 2006, Estados Unidos era el principal emisor de remesas en Colombia (ver tabla 2.5), pero en el 2007, el rubro de las remesas en España se igualó y creció en el 2008. Las remesas procedentes de Estados Unidos son las que han tenido la mayor contracción, al igual que Venezuela. Las cifras del 2010 llegan hasta junio.

Tabla 2.5. Remesas por país

PAÍS DE ORIGEN DEL GIRO	2005	2006	2007	2008	2009	2010*
ESPAÑA	1.226,0	1.468,1	1.685,7	1.794,4	1.662,0	692,5
ESTADOS UNIDOS	1.428,2	1.551,8	1.695,0	1.689,3	1.316,1	624,0
VENEZUELA	17,0	112,6	346,3	431,2	283,3	148,6
REINO UNIDO	99,7	107,3	104,5	134,0	119,3	60,5
ITALIA	85,2	102,5	92,0	109,9	110,9	43,5

*Información preliminar a junio del 2010.

Fuente: Remesas de los trabajadores, Series Estadísticas, sector externo. Banco de la República. http://www.banrep.gov.co/series-estadisticas/see_s_externo.htm#remesas

Las remesas desagregadas por departamentos muestran que el Valle del Cauca ocupa el primer lugar en recepción de remesas debido a que tiene el mayor número de hogares con experiencia migratoria en el país, agrupando casi el cuarenta por ciento (38,8%) de personas que han salido hacia España. De acuerdo a los giros, el Valle del Cauca recibe el doble de remesas que Cundinamarca con Bogotá incluida (tabla 2.6). Todo parece indicar que el principal receptor de remesas es Cali por la salida acelerada de personas en la fuerte crisis de la segunda mitad de la década del 90. Muy cerca de Cundinamarca se encuentra Antioquia y después Risaralda. A partir de estos cuatro departamentos no hay otro que tenga una presencia fuerte de remesas en los hogares.

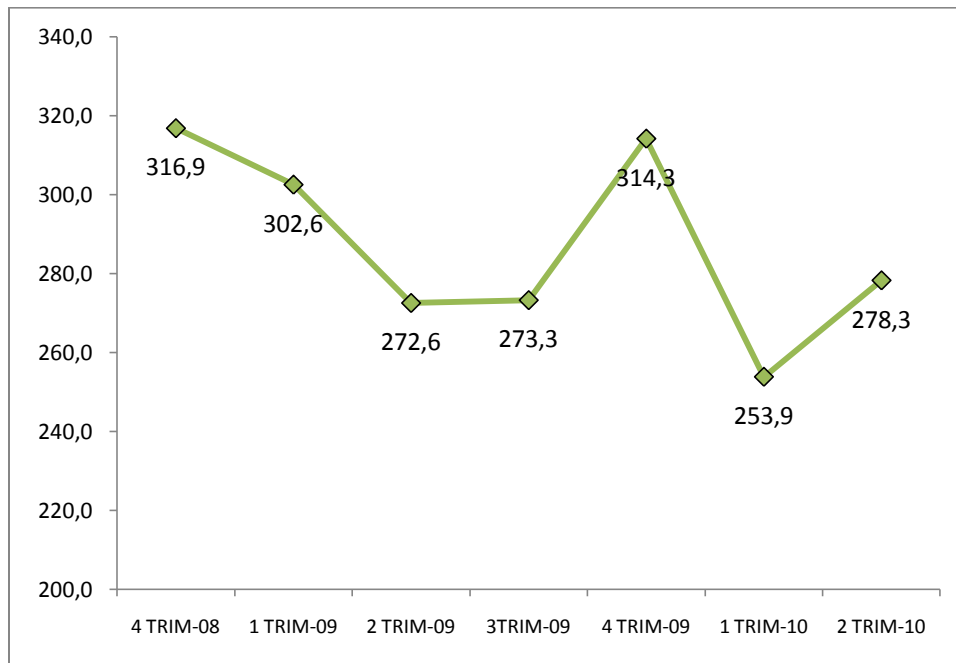
Tabla 2.6. Ingresos de remesas por departamentos

Depto	2008	2009	2010-JUN
VALLE DEL CAUCA	316,9	1.162,8	532,2
CUNDINAMARCA	164,5	622,9	262,3
ANTIOQUIA	184,4	623,4	265,4
RISARALDA	135,9	496,0	244,2
ATLANTICO	55,7	179,5	79,9

Fuente: Remesas de los trabajadores, Series Estadísticas, sector externo. Banco de la República. http://www.banrep.gov.co/series-estadisticas/see_s_externo.htm#remesas

El comportamiento de las remesas en el Valle del Cauca muestra unos valores por trimestre que fluctúa levemente, sin embargo fue el primer trimestre del 2010 que presentó el mayor descenso de flujos de remesas con una recuperación importante en el segundo trimestre.

Grafico 2.7. Remesas en el Valle del Cauca. (Miles usd)



Fuente: Remesas de los trabajadores, Series Estadísticas, sector externo. Banco de la República. http://www.banrep.gov.co/series-estadisticas/see_s_externo.htm#remesas

En síntesis, las remesas son un factor económico de primera importancia en el país. Además las remesas procedentes de España son el rubro más significativo en Colombia y el Valle del Cauca constituye el departamento que vive de manera intensa esa realidad migratoria de reciente presencia. Cualquier estudio que se haga sobre esta realidad cumple un papel fundamental al detectar los cambios que está generando este flujo de dinero que se distribuye a los hogares y que puede percibirse como caído del cielo.

Daniel Bertaux (2005) encontró que las grandes transformaciones sociales se producen en el seno de los hogares y de forma tan leve y sin violencia que suceden frente a nuestros ojos y no son percibidas. Para el caso francés dice: “Ninguna autoridad obligó a los jóvenes campesinos a abandonar sus pueblos, ni a las familias a tratar de prolongar la escolaridad de sus hijos, ni a las mujeres a espaciar los embarazos, a reducir el número de hijos y a conservar el empleo después de la primera maternidad, ni a las parejas a unirse por fuera de la institución del matrimonio (Thompson, 1980). Sin embargo, todos estos fenómenos “espontáneos” pero de gran masa transformaron considerablemente la morfología social del país” (Bertaux, 2005:86). Los grandes fenómenos sociales comienzan desde abajo, en los cambios de los modelos culturales y las prácticas privadas de la gente en el interior de los hogares.

2.2. CONDICIONES DE LA VIVIENDA Y ESTRUCTURA DEL HOGAR

La mejor manera de comprender la dinámica de las remesas, es conocer los hogares beneficiarios de forma específica y detallada. Para ello, esta sección describe la población estudiada: el hogar transnacional en estratos medio bajo de la ciudad de Cali. Algunas investigaciones revelan que esta es la población representativa del flujo migratorio hacia España (Posso y Urrea, 2007; Guarnizo, 2006).

El hogar transnacional será descrito tomando, en primer lugar, la vivienda como morada física de la familia y luego las personas. El hogar por ser transnacional involucró dos dimensiones: el hogar receptor de la remesa ubicado en Cali y los remitentes de la remesa.

2.2.1. Condiciones de la vivienda

Esta investigación se desarrolló en estratos dos y tres de la ciudad de Cali, tomando en consideración la clasificación de EMCALI. El 55% de la muestra pertenece a estrato tres y la restante, al dos según la tabla 2.8. No obstante, en barrios clasificados como estrato dos es menos frecuente encontrar hogares que reciban remesas porque cuando se estabiliza la frecuencia del envío, los hogares tienen a mudarse a barrios en estratos medios (tres, cuatro y cinco), bajo la forma de alquiler o adquieren vivienda propia.

Tabla 2.8: Estratificación de los hogares

Estrato	n	%
Dos	93	44,5
Tres	116	55,5
Total	209	100,0

FUENTE: Encuesta "Usos de remesas en hogares caleños con familiares en España", 2009.

Es importante destacar que, el 75,1% de los hogares encuestados no pagan alquiler (Tabla 2.9). Predominan las viviendas sin deudas (51,2%) y las casas en alquiler (25%). El 16% de los hogares encuestados habitan en casas familiares sin pago de canon de arrendamiento. En los estratos bajos y medios se valora la compra de vivienda como el principal patrimonio familiar. El refrán que afirma que "tener casa no es riqueza, pero no tenerla es pobreza", implica que la tenencia a obtener vivienda genera una sensación de seguridad, bienestar y "progreso de la familia". Las casas con hipotecas ascienden al 8,1% respecto a los hogares que pagan renta o alquiler. El trabajo de campo reveló que algunas familias son propietarias de viviendas en estratos más bajos, pero alquilan en estratos superiores por razones de seguridad o prestigio social. Igualmente el 10% de los hogares que alquilan han invertido en vivienda para alquilar o para alojarse.

Tabla 2.9: Tenencia de la vivienda

Vivienda	n	%
Propia sin hipoteca	107	51,2
Propia con hipoteca	17	8,1
Alquilada o subarrendada	52	24,9
Casa familiar	33	15,8
Total	209	100,0

FUENTE: Encuesta "Usos de remesas en hogares caleños con familiares en España", 2009.

Los hogares receptores de remesas tienen un flujo de comunicación importante con sus familiares en el extranjero y es trascendental el uso de tecnologías de la información (TICs) tales como el teléfono y la conexión a internet. La tabla 2.10 muestra que el 88,5% de los hogares estudiados tienen servicio de telefonía y el 38% acceso a internet. Es primordial destacar que el servicio de comunicación más utilizado en Colombia es la telefonía. Con un menor uso se presenta el internet que implica un mayor dominio tecnológico del computador y la web.

Tabla 2.10: Acceso a telefonía e internet

SERVICIO DE TELÉFONO EN LA VIVIENDA	n	%
Si	185	88,5
No	24	11,5
Total	209	100,0
SERVICIO DE INTERNET EN LA VIVIENDA	n	%
Si	81	38,8
No	128	61,2
Total	209	100,0

FUENTE: Encuesta "Usos de remesas en hogares caleños con familiares en España", 2009.

En los hogares receptores de remesas encuestados, usualmente un solo hogar ocupa la vivienda (Ver tabla 2.11). Así, el 87,6% de las viviendas seleccionadas tienen un sólo hogar, mientras el 12,4% de los hogares estudiados hay más de un hogar por vivienda. El 8,1% tienen dos hogares por vivienda y el restante se distribuye entre tres y cuatro hogares.

Tabla 2.11: Número hogares en la vivienda

Hogares	n	%
Un hogar	183	87,6
Dos hogares	17	8,1
Tres hogares	8	3,8
Cuatro hogares	1	,5
Total	209	100,0

FUENTE: Encuesta "Usos de remesas en hogares caleños con familiares en España", 2009.

2.2.2. El hogar receptor de remesas

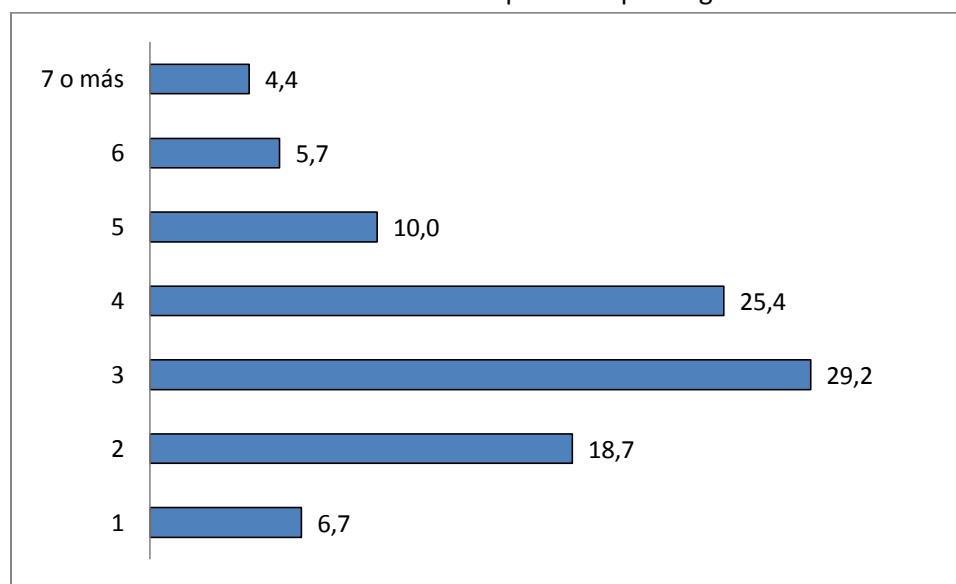
El hogar es concebido como una organización social donde se expresan relaciones de cuidados que implican compartir la responsabilidad del trabajo doméstico, los gastos de la casa, el cuidado de los niños y de los ancianos, dar regalos, proveer de un alojamiento adecuado a las personas queridas, y muchas cuestiones más, en un marco de viabilidad.

La estructura del hogar receptor fue estudiada primero como hogar y luego se detalla una a una las variables sobre los miembros que hacen parte de él. Es importante esclarecer que surgieron diferencias entre los miembros del hogar y los beneficiarios directos de las remesas porque en algunos casos, la remesa va dirigida a personas específicas, especialmente en los rubros de educación y salud.

En la muestra de hogares encuestados predominan los hogares pequeños (tabla 2.12). El 55% presentan un promedio de tres a cuatro personas por hogar, sin embargo

también hay hogares con dos miembros solamente. Los hogares de más de 6 personas llegan al 10%, por tanto, la experiencia migratoria se deja sentir en el tamaño de los hogares porque disminuyen su promedio de conformación. Así, hay un 25% de hogares unipersonales o con dos personas. Los hogares pequeños o medianos están conformados por 3 a 5 personas y en la población estudiada presenta una mayor concentración de hogares con 65%, mientras los hogares numerosos sólo llegan al 10%. Finalmente hay una tendencia a que nueve de cada diez hogares estudiados tengan un hogar mínimo o pequeño. El promedio de personas por hogar es 3,5.

Grafico 2.12. Total de personas por hogar



Tamaño de los hogares	Hogares mínimos	Hogares pequeños	Hogares numerosos	Total
n	53	135	21	209
%	25,4	64,6	10,1	100,0
media	1,7	3,7	6,9	3,5

FUENTE: Encuesta "Usos de remesas en hogares caleños con familiares en España", 2009.

Los hogares estudiados presentan una estructura heterogénea que permite intuir cambios domiciliarios acontecidos y las reconfiguraciones presentadas con la partida del migrante. Quizá por esto mismo, plantear una clasificación que recogiese la diversidad fue un problema metodológico importante. Los tres elementos para crear la clasificación fueron: la presencia del núcleo completo o incompleto y el número de generaciones en el hogar y el género del jefe del hogar. Los resultados fueron estos: el 47% de los hogares tienen un núcleo completo, es decir, padre y madre (tabla 2.13). De estos, el 16% son hogares completos e involucran dos generaciones: padres e hijos, el 11% tienen el núcleo completo, pero presentan tres generaciones: pueden ser abuelos, padres e hijos o padres, hijos y nietos. Por último, el hogar nuclear ampliado que involucra algún o algunos miembros con lazos consanguíneos, pero ajenos al núcleo. El 40% de los hogares

presentan un núcleo incompleto porque está únicamente la madre (34%) o el padre (4,8%). Es interesante encontrar una fuerte presencia de la jefatura femenina, mientras que los hogares con jefatura masculina (sin la presencia de esposa) son tan escasos como los hogares compuestos o con presencia de amigos. Los hogares unipersonales ascienden al 7%. La gran cantidad de estructuras de hogar identificó que la migración altera las estructuras familiares. Por ejemplo, hubo un hogar cuyos miembros eran todos hermanos casi de la misma edad u hogares con 5 generaciones.

Tabla 2.13. Estructura de los hogares

Tipo de hogar	n	%
Hogar nuclear completo	34	16,3
Hogar nuclear incompleto femenino	36	17,2
Hogar nuclear incompleto masculino	10	4,8
Hogar extenso	24	11,5
Hogar extenso con jefatura femenina	34	16,3
Hogar compuesto	9	4,3
Hogar unipersonal	14	6,7
Hogar nuclear ampliado	40	19,1
Otros tipos de hogar	8	3,8
Total	209	100,0

FUENTE: Encuesta "Usos de remesas en hogares caleños con familiares en España", 2009.

El jefe del hogar constituye un elemento fundamental en la conformación del mismo. El 58% de los hogares tienen jefatura femenina, mientras los hombres lideran el 42% de los hogares estudiados (tabla 2.14). Los hogares con jefatura masculina son más grandes (3,9) mientras los hogares con jefatura femenina tienen un tamaño promedio de 3,2 miembros por hogar.

Tabla 2.14. Género del jefe del hogar

Jefatura	n	%	Tamaño prom. hogar
Masculina	87	41,6	3,9
Femenina	122	58,4	3,2
Total	209	100,0	3,5

FUENTE: Encuesta "Usos de remesas en hogares caleños con familiares en España", 2009.

El parentesco de los miembros del hogar fue definido en función del vínculo con respecto al jefe del hogar (tabla 2.15), por tanto, se encontró que el 28% de los miembros son cabezas de familia, pero los más representativos son los hijos con un 33%, en tercer lugar se encuentran los nietos con una participación del 12%. Después se presenta una amplia participación de otro tipo de parientes tales como hermanos, tíos, sobrinos,

primos, entre otros (11%). Aparecen menos parejas (10%) y pocos padres o suegros (5%). Finalmente la presencia de no parientes sólo alcanza a llegar al 2%.

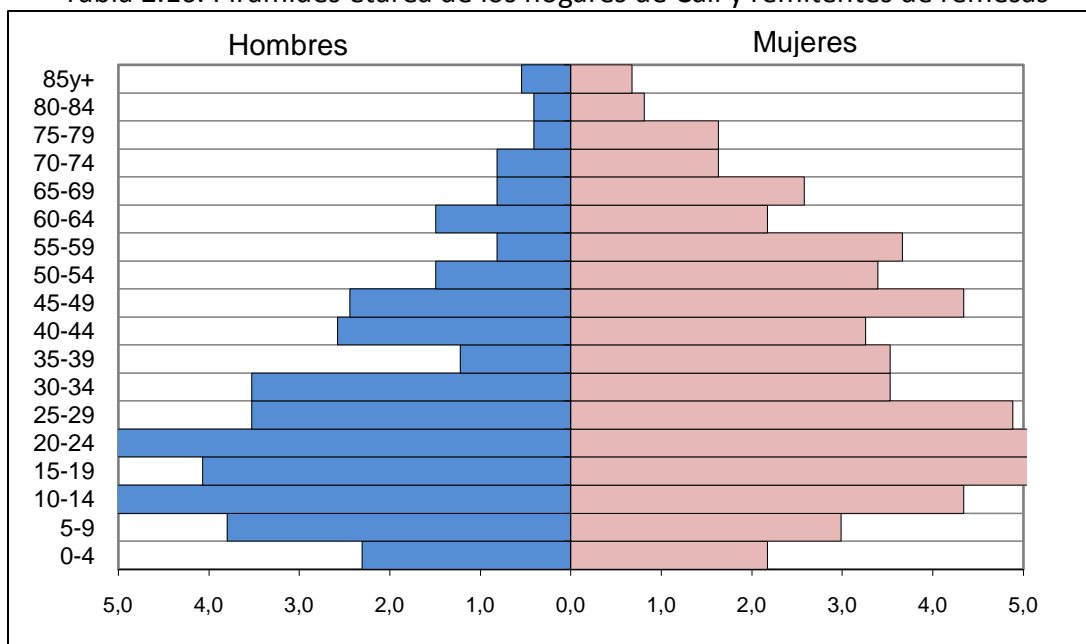
Tabla 2.15. Relación de parentesco respecto al jefe del hogar

Parentesco	n	%
Jefe de hogar	209	28,4%
Pareja	73	9,9%
Hijo(a),hijastro(a)	241	32,7%
Padres, suegros	36	4,9%
Nietos	86	11,7%
Otro pariente	79	10,7%
Otro no pariente	13	1,8%
Total	737	100,0%

FUENTE: Encuesta "Usos de remesas en hogares caleños con familiares en España", 2009.

La pirámide de edad de los hogares estudiados indica que hay una mayor presencia femenina (hay seis mujeres por cada cuatro hombres). Las mujeres tienen una sobrepresencia en las edades superiores con un 13% de mujeres en edades superiores a los 60 años, que los hombres. Hay cohortes de edad con muy pocos hombres adultos (35-39 años). Igualmente prevalecen los niños en ambos grupos y una alta participación joven, especialmente en el grupo de mujeres en edad fértil. El 14% de la población estudiada se encuentra en el grupo de edad de los 20-24 años con una mayor participación que todos los grupos.

Tabla 2.16. Pirámides etárea de los hogares de Cali y remitentes de remesas



RANGOS DE EDAD	HOGAR EN CALI				REMITENTES	
	Hombre	Mujer	Total n	%	n	%
0-4 años	17	16	33	4,5	-	-
5-9 años	28	22	50	6,8	-	-
10 a 14 años	38	32	70	9,5	-	-
15 a 19 años	30	40	70	9,5	1	,4
20 a 24 años	45	55	100	13,6	15	6,2
25 a 29 años	26	36	62	8,4	27	11,1
30 a 34 años	26	26	52	7,1	34	14,0
35 a 39 años	9	26	35	4,7	43	17,7
40 a 44 años	19	24	43	5,8	42	17,3
45 a 49 años	18	32	50	6,8	40	16,5
50 a 54 años	11	25	36	4,9	24	9,9
55 a 59 años	6	27	33	4,5	5	2,1
60 a 64 años	11	16	27	3,7	5	2,1
65 a 69 años	6	19	25	3,4	5	2,1
70 a 74 años	6	12	18	2,4	1	0,4
75 a 79 años	3	12	15	2,0	1	0,4
80 a 84 años	3	6	9	1,2	-	-
85 años y más	4	5	9	1,2	-	-
Total (n)	306	431	737	100	243	100%
	41,5	58,5	100%			

FUENTE: Encuesta "Usos de remesas en hogares caleños con familiares en España", 2009.

La tabla 2.17 de los indicadores de estructura demográfica y tendencias revelan que los niños duplican a la población mayor de 65 años o más (18% - 9,8%). En relación con estos últimos, la tasa de longevidad se ubica en el 23,7%, lo cual significa que los mayores viven cada vez más. Estos hogares tienen una tasa de dependencia demográfica del 28%. Se observa un índice de juventud del 30,3% y una tasa de masculinidad del 71%.

Tabla 2.17. Indicadores de estructura y tendencia

Tasa de infancia	18%
Tasa de senilidad	9,8%
Tasa dependencia demográfica	27,6%
Índice de longevidad ($P > 80 / P > 65 * 100$)	23,7%
Índice de Juventud ($P < 20 / P T * 100$)	30,3%
Tasa de masculinidad ($P_m / P_f * 100$)	71%

FUENTE: Encuesta "Usos de remesas en hogares caleños con familiares en España", 2009.

Los niveles educativos de los miembros del hogar se concentran en los niveles medios, con muy baja concentración en la educación tecnológica y superior (Ver tabla 2.18). Sólo hay un 4,3% de profesionales con el doble de personas que están terminando la universidad o desertaron a mitad de camino. El 8% de los encuestados tienen formación técnica completa. Sin embargo, hay un 22% de población que terminó la secundaria. Esta situación muestra que el acceso a la educación técnica o superior se comporta en forma de embudo o cuello de botella. Las personas culminan su bachillerato a muy bajo costo, pero después no llegan a la universidad, debido a la poca cobertura de la educación superior pública en la ciudad, puesto que los jóvenes no pasan en las universidades estatales, pero tampoco pueden sufragar los costos de las universidades privadas.

El nivel educativo del jefe del hogar es fundamental en el hogar. El 65% de los jefes de hogar culminaron la primaria o llegaron hasta el bachillerato. El 5% de los jefes tiene formación universitaria y el 2% no tiene ninguna formación. La dinámica demográfica muestra que los jefes del hogar tienen un nivel educativo más bajo que el resto de los miembros porque los jóvenes superan los niveles educativos de los mayores que tuvieron menor acceso a la escolarización, a pesar de esto, los resultados muestran que el grupo doméstico agregado presenta los mismos niveles educativos que el jefe: una concentración fuerte en niveles de escolaridad primaria y secundaria.

Tabla 2.18. Nivel educativo del hogar

Escolaridad	El hogar		jefe de hogar	
	n	%	n	%
Ninguno	20	2,9	5	2,4%
Primaria incompleta	86	12,4	19	9,1%
Primaria completa	81	11,6	42	20,2%
Secundaria incompleta	181	26,0	43	20,7%
Secundaria completa	150	21,6	49	23,6%
Técnica incompleta	25	3,6	8	3,8%
Técnica completa	56	8,0	20	9,6%
Universitaria Incompleta	67	9,6	11	5,3%
Universitaria completa	30	4,3	11	5,3%
Total	696	100,0	208	100,0%

FUENTE: Encuesta "Usos de remesas en hogares caleños con familiares en España", 2009.

La actividad de los miembros del hogar mayores de seis años en la semana anterior a la aplicación de la encuesta se distribuyó de la siguiente manera: el 38% de las personas trabajaron, el 28% estudiaron y el 21,2% se dedicaron a actividades del hogar. Sólo el 4% vivió de la jubilación o renta. Extrayendo sólo la situación del jefe del hogar, se encuentra que el 90% de los jefes trabajaron, un 2,5% estuvo desempleado y el 4% se dedicó a oficios del hogar.

Tabla 2.19. Relación con la actividad de los miembros del hogar

Actividad	Todos miembros del hogar		Jefe del hogar	
	n	%	n	%
Trabajó	265	38,1	106	90,0
Desempleado	25	3,6	5	2,5
Estudió	192	27,6	4	0,8
Oficios del hogar	147	21,2	67	3,8
Vivió de jubilación o renta	28	4,0	20	-
Otra situación	38	5,5	7	2,9
Total	695	100	209	100

FUENTE: Encuesta "Usos de remesas en hogares caleños con familiares en España", 2009.

BENEFICIARIOS DE LAS REMESAS

La encuesta preguntó a cada miembro si era beneficiario de la remesa y los resultados arrojaron que las remesas no siempre benefician por igual a todos los

miembros del hogar. Esta situación reveló que mientras el tamaño promedio del hogar asciende a 3,5 miembros por hogar, la media de beneficiarios llega al 2,8 por hogar, así hay un 19% de los miembros que dicen no beneficiarse de la remesa (ver tabla 2.20). En conclusión hay un total de beneficiarios por remesas de 3,2 personas.

Tabla 2.20. Beneficiarios de remesas en el hogar

	n	%
Si	594	80,6%
No	143	19,4%
Total	737	100%
Promedio beneficiarios remesas		media
Beneficiarios remesas en el hogar		2,8
Promedio beneficiarios fuera del hogar		0,3
Total beneficiarios remesas		3,2

FUENTE: Encuesta "Usos de remesas en hogares caleños con familiares en España", 2009.

El promedio de beneficiarios por fuera del hogar es de 0,3 personas, de los cuales, seis de cada diez son parientes, dos son padres y uno es hijo. Los restantes son parejas u otras personas que no tienen lazos de parentesco (tabla 2.21).

Tabla 2.21. Parentesco de los beneficiarios fuera hogar

	N	%
Pareja	1	1,5%
Hijo(a),Hijastro(a)	10	14,9%
Padres, suegro(a)	15	22,4%
Otro pariente	38	56,7%
Otro no pariente	3	4,5%
Total	67	100,0%

FUENTE: Encuesta "Usos de remesas en hogares caleños con familiares en España", 2009.

Los montos de los envíos a beneficiarios por fuera del hogar van desde \$20.000 hasta \$700.000 (tabla 2.22), cifra casi equiparable al promedio general de las remesas por hogar (\$754.785), sin embargo podría decirse que una de cada dos cantidades no pasan de \$150.000. El 45% de estos aportes están entre \$200.00 y \$400.000 y los aportes más altos que se encuentran sólo llegan a un 5% de beneficiarios. Este dinero se gasta principalmente en el sostenimiento de personas (22,6%) y gastos personales (53,2%) de los beneficiarios. Los destinos menos comunes son celebraciones, pago de educación y gastos médicos.

Tabla 2.22. Valor del envío de dinero y destino a beneficiarios por fuera del hogar

Cantidad	n	%	Destinación	n	%
Hasta \$150.000	27	43,5	Celebraciones	4	6,5
Entre \$200.000 y \$400.000	28	45,2	Pago educación	2	3,2
Entre \$500.000 y \$700.000	7	4,8	Gastos del hogar	4	6,5
Total	62	100	Gastos médicos	5	8,1
			Gastos personales	19	53,2
			Sostenimiento	14	22,6
			Total	62	100

FUENTE: Encuesta "Usos de remesas en hogares caleños con familiares en España", 2009.

2.2.3. Los remitentes de remesas en España

Para completar la caracterización del hogar transnacional es indispensable describir a los migrantes que envían las remesas. Según la tabla 2.23, los hogares usualmente disponen de un solo beneficiario por hogar (88%). Estos datos son coherentes con los resultados del Censo de población del 2005 que encontraron que la mayor parte de los hogares únicamente tenían un miembro en el extranjero, lo cual demuestra la teoría de Stark (1993) sobre la migración como una estrategia de diversificación económica que explica que viaja un solo miembro para garantizar otra fuente de ingresos en el hogar y el por qué los demás miembros deciden no migrar. En los casos restantes se presentan dos remitentes (9%) y tres o cuatro remitentes en el 3% de los hogares.

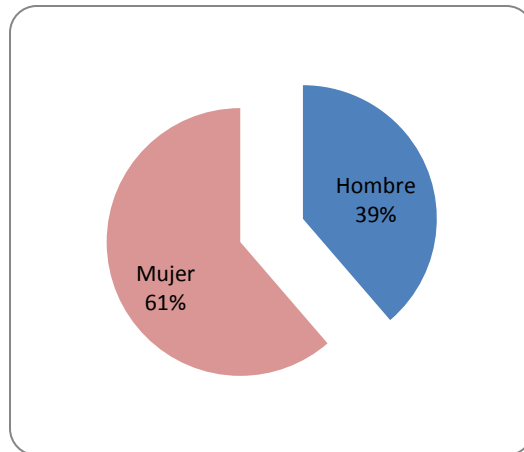
Tabla 2.23. Remitentes por hogar

Remitentes	n	%
1 remitente	184	88,0
2 remitentes	19	9,1
3 remitentes	3	1,4
4 remitentes	3	1,4
Total	209	100

FUENTE: Encuesta "Usos de remesas en hogares caleños con familiares en España", 2009.

En los 209 hogares estudiados hay 243 remitentes, de estos seis de cada diez remitentes son mujeres (Ver gráfico 2.24).

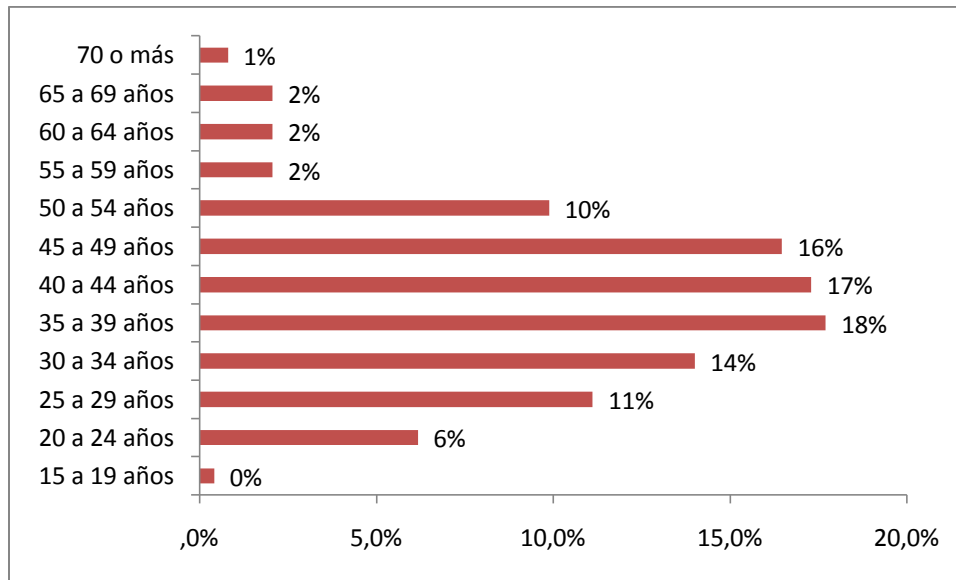
Grafico 2.24



FUENTE: Encuesta "Usos de remesas en hogares caleños con familiares en España", 2009.

Las edades de los remitentes muestran que son grupos de población selecta, porque se ubican como población económicamente activa, con predominio de los adultos más productivos, tal como ocurre en la migración interna (Urrea y Botero, 2010). Así, los rangos de edades más representativos oscilan entre los 25 a los 54 años de edad, con mayor predominio de las cohortes de 35 a 49 años (tabla 2.25). En mercados laborales saturados de jóvenes, los trabajadores en estos grupos de edad no consiguen empleo porque la obsolescencia laboral comienza desde los 35 años y se convierten con el paso del tiempo en inempleables en estos países (Castel, 1997). Su única opción es la migración a mercados laborales que demandan más mano de obra y presentan mayor flexibilidad con las edades de vinculación.

Gráfico 2.25. Grupos etáreos de remitentes



FUENTE: Encuesta "Usos de remesas en hogares caleños con familiares en España", 2009.

Los remitentes de remesas son hijos (37%), otros parientes como hermanos (25%), padres o suegros (17%) y sólo el 12,3% corresponden a conyugues. En síntesis, el 67% de los remitentes hacen parte del núcleo del hogar o tienen un vínculo directo como padres, hijos o conyugue, teniendo una mayor representatividad los hijos (ver tabla 2.26).

Tabla 2.26. Parentesco de los remitentes

Parentesco	n	%
Pareja	30	12,3
Hijo(as), hijastros(as)	90	37,0
Padres, suegros(as)	42	17,3
Nieto(a)	5	2,1
Otro pariente	61	25,1
Otro no pariente	15	6,2
Total	243	100,0

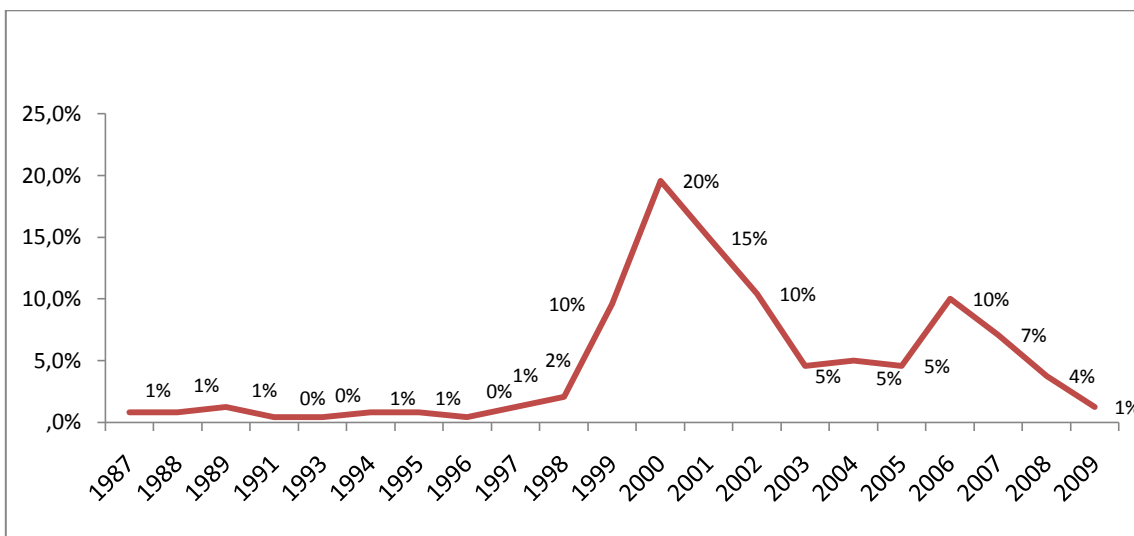
FUENTE: Encuesta "Usos de remesas en hogares caleños con familiares en España", 2009.

La migración de los remitentes estudiados se presentó sincrónicamente con el flujo de salida de migrantes colombianos (tabla 2.27). El proceso de salida comienza en el año 1998 y llega a su máxima cumbre en el año 2000 para desacelerarse en el 2001, 2002. Posteriormente vuelve a dinamizarse en el 2006.

El flujo es completamente afín a la dinámica que impuso la ley de extranjería en España. El 31 de diciembre se cierran las fronteras y sólo se permite el acceso con visado. La imposición del visado trae consigo un endurecimiento de las políticas migratorias y genera una desaceleración de los flujos de salida en el 2004 y el 2005. Sin embargo el

2005 trae nuevos vientos de esperanza a todos los colombianos que migraron como turistas, pero a los tres meses cayeron en la ilegalidad con un proceso de regularización de migrantes ilegales. En el año 2006, muchos de los trabajadores regularizados reclamaron su derecho a la agrupación familiar y se acelera nuevamente la salida de colombianos.

Tabla 2.27. Año de salida de los remitentes



FUENTE: Encuesta "Usos de remesas en hogares caleños con familiares en España", 2009.

El nivel educativo de los remitentes de remesas es similar al nivel educativo promedio del hogar receptor de remesas en Cali, prevalece la formación media con secundaria incompleta y completa que concentra el 60% de los migrantes, con una participación del 13% de migrantes con primaria completa (tabla 2.28). El único rasgo diferenciador es el incremento de profesionales del 9,5%. Esta situación podría obedecer a dos causas: en primer lugar, el alto grado de vulnerabilidad laboral que tienen los trabajadores no calificados, pues los empleos con mejores condiciones laborales se reservan para los altamente calificados y la segmentación del mercado de trabajo español que destina a los inmigrantes son los empleos más precarios y de peor nivel educativo. Aparicio (2006) revela que los colombianos se ubican en empleos poco estructurados como el servicio doméstico, la construcción y la hostelería. Entonces es coherente que haya migrantes con bajo nivel educativo para empleos no calificados y precarios.

Tabla 2.28. Nivel educativo de los remitentes de remesas

Nivel	Remitentes	
	n	%
Ninguno	2	,8%
Primaria incompleta	3	1,2%
Primaria completa	31	12,9%
Secundaria incompleta	98	40,7%
Secundaria completa	46	19,1%
Técnica incompleta	4	1,7%
Técnica completa	23	9,5%
Universitaria Incompleta	11	4,6%
Universitaria completa	23	9,5%
Total	241	100,0%

FUENTE: Encuesta "Usos de remesas en hogares caleños con familiares en España", 2009.

El 90% de los remitentes de remesas trabajaron la semana anterior a la aplicación de la encuesta y sólo el 2,5% estaba desempleado. Los remitentes restantes se dedicaron al hogar u otras situaciones laborales.

Tabla 2.29. Relación con la actividad

Actividad	n	%
Trabajó	215	90,0%
Desempleado	6	2,5%
Estudió	2	0,8%
Oficios del hogar	9	3,8%
Vivió de jubilación o renta	-	-
Otra situación	7	2,9%
Total	239	100,0

FUENTE: Encuesta "Usos de remesas en hogares caleños con familiares en España", 2009.

Cuatro de cada diez remitentes aspiran a retornar a Colombia, lo que demuestra que la remesa se da por obligación moral, pero no como una forma de crear condiciones para el retorno.

Tabla 2.30. Retorno del remitente a Colombia

	n	%
Si	90	43,5
No	117	56,5

FUENTE: Encuesta "Usos de remesas en hogares caleños con familiares en España", 2009.

2.3. EL HOGAR COMO UNIDAD ECONOMICA DOMESTICA

El hogar es una micro-economía autosostenible, cuyos miembros deben generar ingresos para garantizar la viabilidad del mismo. Los miembros del hogar hacen diferentes tipos de aportes para garantizar un ambiente de cuidado y protección, especialmente para aquellos miembros que no son activos laboralmente por edad o incapacidad física o mental. El hogar realiza la más grande inversión en calidad de vida en la sociedad, con réditos que se recogen a muy largo plazo. En los estratos bajos, por ejemplo, se tiene la concepción que los hijos son una inversión en la vejez. Los hijos están llamados a asumir el cuidado y la manutención de padres, siendo una práctica cultural que se repite a través de generaciones.

Esta gran función social que deposita la reproducción de la sociedad en los hogares, se realiza mediante la creación de bienes y servicios en el hogar, con la financiación de los miembros activos que aportan un ingreso y con el trabajo no remunerado que hace posible la supervivencia de los hogares más desfavorecidos.

Cuando en los hogares se vuelve imposible la tarea de solventar el alquiler o se pierde la vivienda¹, las familias pasan hambre, les suspenden los servicios públicos de agua y luz, no se dispone de cobertura de atención en salud y no se pueden pagar el colegio de los hijos, los hogares comienzan a desintegrarse. En casos extremos, los miembros del hogar se desarticulan y se distribuyen en hogares de parientes o soportan la indigencia. En este sentido, la financiación económica es un aspecto de primer orden.

Para abordar la dimensión de ingresos se comenzará con el jefe del hogar. Los resultados muestran un 24% de jefes del hogar no aportan ingresos (tabla 2.31). De estos el 92% son mujeres. Los ingresos muestran una tendencia a la segmentación por género. Los hombres presentan mayores aportes de dinero que las mujeres porque sus niveles de ingresos son más altos. Las mujeres tienen menos ingresos que los hombres y presentan una proporción mayor de personas adultas sin ingresos. Sin embargo tradicionalmente la mujer se ha encargado de las labores reproductivas del hogar sin ninguna remuneración.

Los hogares, además de ingresos y afecto, deben disponer de una vivienda con ropa limpia, pisos aseados, platos lavados, baños desinfectados, refrigerador con comida y un mínimo de organización en las pertenencias de los miembros, especialmente cuando hay niños y ancianos enfermos susceptibles a la contaminación. La situación sanitaria de los hogares es una función prioritaria, la dificultad estriba en que es un trabajo que debe realizarse cada día de forma insistente. Este trabajo que debería repartirse de forma equitativa en el hogar, reposa tácitamente sobre las mujeres de la casa y en pocos casos,

¹ La pérdida de la vivienda constituye un elemento fundamental de un ciclo vital descendente en la escala social. Además “significa perder el lugar fundamental de la familia con respecto a sus actividades sociales, su interacción y su seguridad” (Zelizer, 2009:251). En el caso de los hogares estudiados, algunos migrantes salieron del país con la esperanza de restaurar la situación económica de sus hogares porque el banco había rematado su vivienda debido al incumplimiento de la deuda hipotecaria porque las cuotas mensuales se dispararon con la crisis del sistema UPAC. Estos hogares perdieron su mayor y única inversión.

en los hombres. Las funciones reproductivas son invisibles y tienen poco reconocimiento social. Los hogares de estratos económicos altos delegan estas funciones en trabajadoras domésticas, que también son mujeres.

Estas funciones reproductivas son un aporte económico tan valioso por los miembros del hogar que, cuando no hay quien las haga, los hogares recurren a trabajadores externos para que realicen esta tarea, por tanto, tienen un precio en el mercado. Sin embargo casi siempre son asumidos por algunos miembros del hogar.

De acuerdo a la tabla 2.31, los ingresos que aportan los jefes de hogar se caracterizan por ubicarse predominantemente en un rango entre \$500.000 y \$999.999. Estos ingresos son bajos de acuerdo a los costos de la canasta familiar. El 23% perciben ingresos por debajo de \$500.000 y sólo hay un 7,3% de cabezas de hogar con ingresos por encima de \$1.500.00. Con este panorama, la única alternativa económica es sumar los ingresos de otros miembros para garantizar un mayor presupuesto del hogar.

Los ingresos de los jefes de hogar vistos de forma segmentada por género muestran la realidad laboral del país. Cuatro de cada diez mujeres jefes de hogar no recibe ingresos; cinco de cada diez percibe un ingreso menor de un millón de pesos y sólo el 10% tiene ingresos por encima del millón. En el caso de los hombres, la mitad de los jefes del hogar encuestados perciben ingresos entre \$500.000 y \$999.999. Sólo un 21% gana menos de \$500.000 y el porcentaje restante tiene ingresos por encima del \$1'000.000.

Tabla 2.31. Rango de ingresos del jefe hogar

Rango	Hombres		Mujeres		Total	
	n	%	n	%	n	%
No tiene ingresos	4	4,7%	46	38,0%	50	24,3%
Menos de \$500.000	18	21,2%	29	24,0%	47	22,8%
De \$500.000 hasta \$999.999	41	48,2%	32	26,4%	73	35,4%
De \$1.000.000 hasta \$1.499.999	12	14,1%	9	7,4%	21	10,2%
De \$1.500.000 hasta \$1.999.999	8	9,4%	2	1,7%	10	4,9%
De \$2.000.000 hasta \$2.499.999	1	1,2%	3	2,5%	4	1,9%
De \$2.500.000 hasta \$2.999.999	1	1,2%	0	--	1	0,5%
Total	85	100%	121	100%	206	100%

FUENTE: Encuesta "Usos de remesas en hogares caleños con familiares en España", 2009.

En una labor exhaustiva que permitiese tomar cada uno de los miembros mayores de 12 años que hace parte del hogar se encontró que el 43% no percibe ingresos (tabla 2.32). En este rango se encuentran los menores, los estudiantes, las amas de casa, las personas dedicadas a las labores del hogar no remuneradas. El 20% aporta menos de \$500.000 y el 28% percibe entre \$500.000 y \$999.999. Menos del 10% de las personas dispone de más de un millón de pesos.

Tabla 2.32. Rango de ingresos individuales de los miembros del hogar en Cali

Rango	n	%
No tiene ingresos	259	42,9
Menos de \$500.000	124	20,5
De \$500.000 hasta \$999.999	168	27,8
De \$1.000.000 hasta \$1.499.999	31	5,1
De \$1.500.000 hasta \$1.999.999	13	2,2
De \$2.000.000 hasta \$2.499.999	6	1,0
De \$2.500.000 hasta \$2.999.999	1	0,2
De \$3.500.000 en adelante	2	0,3
Total	604	100,0

FUENTE: Encuesta "Usos de remesas en hogares caleños con familiares en España", 2009.

La situación económica de los hogares sin la remesa sería muy preocupante. Tomando sólo los ingresos de las personas que habitan el hogar en Cali se encontró que el ingreso agregado de sus miembros es bajo. La mayor concentración de los hogares se encuentra en el rango de \$500.000 y \$999.999 (30%). El 19% percibe entre \$1.000.000 y \$1.499.999. Hay otro 19% de hogares que se sitúa en un rango de ingresos más alto (entre el \$1.500.000 y \$2.000.000). En los extremos se encuentra el 10% de los hogares sin ingresos, que usualmente están conformados por personas mayores a cargo de los niños de los remitentes y el otro 10% de los hogares más boyantes económicamente con ingresos de más de \$2.000.000.

Las remesas aportan una parte fundamental de los ingresos del hogar. Cuatro de cada diez remesas no llegan a los \$500.000 (38%), sin embargo el 33% se mueve en un rango entre \$500.000 y \$999.000, cifra que la convierte en un ingreso más para el hogar. El 16% de las remesas incluso sobrepasa el \$1.000.000 y llega hasta \$1.499.999. El 6% de los hogares reciben remesas por encima de los \$2.000.000.

De acuerdo con las dos últimas variables de ingresos agregados de los miembros del hogar y total de remesas se encuentra que las remesas no son un complemento de los ingresos sino que son una contrapartida fundamental para el sostenimiento de los hogares. Al sumar los dos aportes económicos, la situación económica de los ingresos se modifica sustancialmente, los hogares con ingresos menores a los \$500.000 sólo ascienden al 2,4%, convirtiéndose en la excepción de la regla. El 26% de los hogares disponen para sus gastos de ingresos entre el \$1.000.000 y \$1.499.999. El 21% de los hogares sube al siguiente rango con un ingreso total de \$1.500.000 a \$1.999.999. El 28% de los hogares se ubican en el rango de los \$2.000.000 hasta los \$3.000.000 y a partir de ahí, el 9% tiene ingresos por más de \$3.000.000.

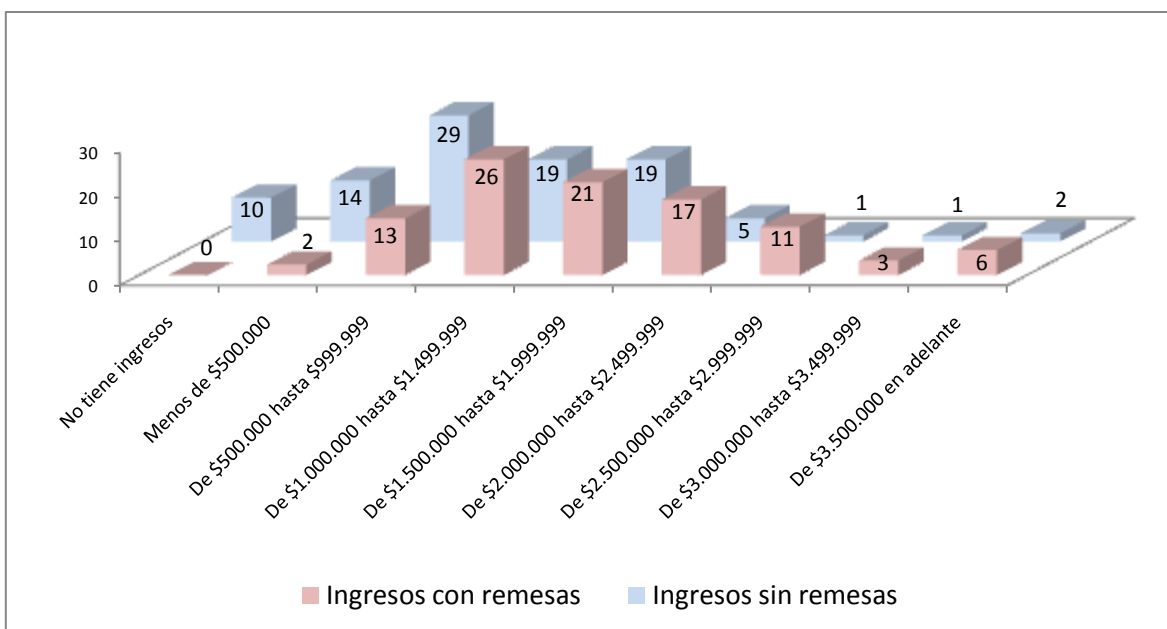
Tabla 2.33. Rangos de ingresos en el hogar según procedencia

Rango	Total Ingresos sin remesas		Total remesas		Total ingresos con remesas	
	n	%	n	%	n	%
No tiene ingresos	21	10	---	---	---	0
Menos de \$500.000	29	13,9	80	38,3	5	2,4
De \$500.000 hasta \$999.999	60	28,7	70	33,5	27	12,9
De \$1.000.000 hasta \$1.499.999	39	18,7	33	15,8	55	26,3
De \$1.500.000 hasta \$1.999.999	39	18,7	14	6,7	44	21,1
De \$2.000.000 hasta \$2.499.999	11	5,3	8	3,8	36	17,2
De \$2.500.000 hasta \$2.999.999	3	1,4	1	0,5	23	11,0
De \$3.000.000 hasta \$3.499.999	3	1,4	1	0,5	7	3,3
De \$3.500.000 en adelante	4	1,9	2	1,0	12	5,7
Total	209	100	209	100,0	209	100,0

FUENTE: Encuesta "Usos de remesas en hogares caleños con familiares en España", 2009.

Para finalizar esta caracterización económica de los hogares estudiados, se puede observar en la gráfica 2.34 los movimientos de desplazamiento por los rangos de ingreso a partir de la remesa: los hogares con ingresos sin remesas van ascendiendo hasta llegar a la mayor concentración de hogares con ingresos sin remesa entre los \$500.000 y \$999.999, luego comienza a descender una vez se incrementan los ingresos hasta decaer en el 1% y 2% con ingresos por encima de \$2.000.000. La variable de ingresos por remesas se comporta con un ascenso suave de la participación de los hogares en los rangos más bajos (menos de \$1.000.000) hasta ascender al siguiente rango de \$1.999.999, posteriormente decae muy lentamente con una mayor concentración en rangos de ingreso superiores. Los hogares sin ingresos propios que ascienden al 10% desaparecen con la remesa. Los hogares que presentan unos ingresos propios de menos de \$500.000 que representaban el 14% del total de hogares se reducen al 2%. El 29% de los hogares que sus miembros perciben entre \$500.000 y menos de \$1.000.000 se reducen al 13%. A partir de aquí comienzan el proceso inverso, el 19% de los hogares que perciben ingresos sin remesas de un \$1.000.000 hasta \$1.499.999 se incrementa al 26% de ingresos. Y así sucesivamente. La participación de hogares con mayores ingresos se aumenta progresivamente.

Gráfica 2.34. Comparación ingresos sin remesa y con remesa



FUENTE: Encuesta “Usos de remesas en hogares caleños con familiares en España”, 2009.

De acuerdo a los bajos ingresos de los miembros del hogar que habitan en Cali, las remesas constituyen un importante sostén. Aunque el 41% de los hogares receptores de remesas tiene una dependencia leve porque predominan los ingresos generados en Cali y la remesa representa hasta el 30% de los ingresos totales del hogar, hay un 37% de hogares con una dependencia media de la llegada de las remesas para financiar sus gastos, es decir, la remesa representa hasta el 60% de los ingresos del hogar. Y sólo hay un 22% de hogares que dependen casi totalmente de la remesa para financiar sus gastos y sobrevivir. Estos datos muestran que las remesas tienden a cumplir el papel de co-financiador de los hogares. Son pocos los hogares que están sentados esperando que la remesa llegue a través del océano. Muchos de estos hogares no pueden aportar ingresos porque son muy jóvenes o demasiado viejos. La remesa es la única fuente de protección social que tienen.

2.35. Nivel de dependencia de las remesas

Nivel	n	%
Dependencia leve	85	40,7
Dependencia media	77	36,8
Dependencia alta	47	22,5
Total	209	100,0

FUENTE: Encuesta “Usos de remesas en hogares caleños con familiares en España”, 2009.

Este capítulo sobre los hogares receptores de remesa muestra un patrón demográfico predominante. Usualmente un hogar habita una vivienda, el tamaño

promedio del hogar es 3,5 personas, por debajo del nacional (4,0) según datos del último censo del 2.005 (DANE, 2007). Las estructuras de hogar son heterogéneas, producto de un proceso de recomposición familiar y habitacional con la partida del migrante. Estos hogares tienden a ser feminizados con una participación de mujeres mayores, los niveles educativos se concentran en la secundaria, con un menor número de beneficiarios en el hogar, prevalece un remitente por hogar de los cuales, seis de cada diez son mujeres. Los migrantes se ubican en edades adultas, siendo los hijos y hermanos los principales remitentes. La gran mayoría de remitentes emigraron entre 19987 y el 2002 y nueve de cada diez son migrantes laborales, de los cuales el 60% desea permanecer para siempre en España.

Los miembros de los hogares receptores perciben unos ingresos muy bajos que se nivelan con las remesas en un ingreso mayor que permite acceder a una mejor calidad de vida. La pregunta que se desprende es ¿en qué gastan los hogares las remesas?

III. LA REMESA COMO CONSUMO

Los usos de las remesas han sido bastante abordados en las investigaciones de las ciencias sociales y económicas. Los resultados muestran que la remesa es utilizada principalmente para cubrir las necesidades básicas de la familia, es decir, es una estrategia de sobrevivencia. Igualmente se afirma que son utilizadas para brindar seguridad social a los miembros dependientes y vulnerables del hogar que carecen de protección social en países donde está ausente el estado del bienestar.

Frente al uso de las remesas hay posiciones pesimistas y optimistas. Los investigadores optimistas consideran que las remesas mejoran la calidad de vida de la familia porque se invierte en capital humano en cuatro sentidos: jóvenes son mejor alimentados, los mantienen en el sistema escolar, les garantizan el acceso a la educación superior y tienen asistencia médica. Las remesas generan equidad social y evita la pauperización (bancarrotas) de los hogares en épocas de crisis, constituyéndose en la forma más eficaz de inversión social, porque disminuye los indicadores de necesidades insatisfechas del país.

Las posturas pesimistas afirman que las remesas son un desestímulo para pasar de la inactividad a la actividad laboral, fomentan el parasitismo, generan una cultura rentista orientada al despilfarro y derroche (incrementa la propensión al consumo conspicuo), no incentivan el acceso a la educación superior, impulsan la presión migratoria (deseo de migrar de más miembros del hogar), cambian los patrones culturales del hogar, entre otros. Muchos autores plantean que los costos afectivos de la migración, expresados en la ausencia de los familiares, no se compensa con el dinero enviado. No obstante, la crítica más fuerte se centra en que las remesas se destinan al consumo y no a la inversión.

Este tercer capítulo denominado *La remesa como consumo*, se centra en la descripción y análisis de los usos de las remesas como gasto o consumo, dejando de lado la inversión que se abordará en el capítulo siguiente. En primer lugar, se describe la remesa, su dinámica en el hogar y los mecanismos de funcionamiento. Posteriormente el análisis se centra en los usos o consumos del hogar creando unas tipologías de los hogares en función del consumo. En otras palabras, identifica los factores socio-demográficos de los hogares en función del consumo de las remesas.

Para concluir, sea que se miren los efectos positivos o negativos, las remesas son “un componente esencial de los ingresos de las familias de migrantes, a través de las cuales se sufragan principalmente los gastos corrientes, sobre todo cuando se trata de familias con un estatus económico bajo” (Parella y Cavalcanti, 2006:244)

Aunque siempre se hablen de las remesas como si fueran sólo los dineros enviados de los trabajadores a sus hogares de origen, hay más; las remesas son tan amplias y diversas en función de los contenidos del envío, de los beneficiarios y de la periodicidad en las que se dan.

La primera clasificación importante se relaciona con el tipo de envío o contenido. Los investigadores identifican las remesas sociales y las económicas. Las remesas sociales

se relacionan con la difusión cultural y son el conjunto de valores, estilos de vida, pautas de comportamiento y capital social que fluyen desde los países receptores a los países de origen. Hay tres tipos de remesas sociales: a) las estructuras normativas que generan pautas de conducta, nuevas formas de responsabilidad social, entre otros. b) los sistemas de prácticas que modifican la vida social como ritos religiosos, celebraciones, entre otros. c) Los vínculos que ofrece el capital social desde los países receptores al origen (Levitt y Schiller, 2006).

Además de la clasificación anteriormente presenta, también se identifican Hay tres grandes tipos de remesas monetarias en función de la utilidad que prestan a los hogares: las remesas familiares que se envían para cubrir gastos cotidianos. Luego están las remesas de inversión como una forma de incrementar el capital de los migrantes y por último, las menos comunes, son las remesas colectivas o comunitarias que se envían a asociaciones locales para obras sociales en beneficio colectivo de la comunidad de origen.

Las remesas más comunes y estudiadas son las económicas para uso familiar. Estas a su vez adquieren dos formas: monetarias y obsequios. Las remesas monetarias son transferencias exclusivamente de dinero recibidos en efectivo que adquieren dos formas específicas: las remesas recurrentes, enviadas de forma periódica (usualmente mensual) que asumen la forma de salario en el hogar, las remesas extraordinarias y emergencia que son destinadas a eventos especiales como cumpleaños, refuerzan los vínculos y el afecto o cubren calamidades domésticas, entre otras cosas (Carling, 2008).

Cuando las remesas se utilizan en consumo de bienes y servicios hacen parte del sustento diario y cotidiano de los hogares. Pero también “las remesas, por otro lado, son una combinación de protección social y acumulación de provisiones. Los estudios muestran que, dependiendo de los grupos y las familias, los migrantes pueden ver una porción de remesas como un bien en sí mismo ya que ellos lo usan para invertir en las circunstancias materiales de sus familias para transformar sus vidas. Las remesas enviadas para atender las necesidades educativas, por ejemplo, crean una base para la acumulación de bienes” (Orozco 2006:157).

Según Orozco (ibid), el uso de las remesas en atender gastos cotidianos cumple un papel fundamental en la dinamización de las economías locales. En el caso de la alimentación de un hogar, usualmente la comida se compra a productores locales y beneficia a estos pequeños productores, así, todos los consumos cotidianos se satisfacen, primordialmente con la oferta local. Los alimentos, los alquileres, las reparaciones domésticas o locativas, la educación e incluso la salud se satisfacen con productores, trabajadores y tiendas locales.

3.1. CARACTERIZACIÓN DE LA REMESA MONETARIA RECURRENTE

La descripción de la remesa monetaria recurrente tiene tres partes: una primera parte que identifica las remesas regulares, luego se abordan los tipos de remesas y por último, los mecanismos de funcionamiento

3.1.1. Descripción de la remesa

La descripción de la remesa comenzará identificando los montos de las remesas que llegan a los hogares de estratos dos y tres. Abordará la periodicidad y otras variables.

De acuerdo a los resultados mostrados en el capítulo anterior, es importante destacar que los montos de las remesas se concentran en una fluctuación entre un salario mínimo y dos (\$1'000.000 pesos colombianos), indicando una cifra relativamente bajas con respecto a lo esperado. Es importante destacar que cuando se colectó la información de la encuesta, el monto de las remesas había caído en los últimos cuatro meses, así, estas cifras deben ser vistas en el contexto en que fueron recogidas (en un período agudo de crisis económica en España que afectó principalmente al empleo inmigrante). Los datos revelaron que siete de cada diez remesas recibidas en Cali no superan el millón de pesos colombianos o 350€, aproximadamente. Sólo el 5% sobrepasa los dos millones de pesos.

Igualmente se planteó que aunque predomina un solo remitente de remesas, algunos hogares presentan varios remitentes. Para efectos metodológicos se considera el remitente principal como el que realiza el mayor envío y con la más alta periodicidad. De tal forma que los otros envíos son ocasiones y complementarios porque no superan los \$500.000 (Ver tabla 3.1). Esta situación coincide con una práctica de relevos y diversificación de ingresos entre los familiares, según lo muestra el trabajo de campo. Lo importante a destacar es que predomina el comportamiento de un solo remitente (89%). El privilegio de disponer de un segundo remitente solamente lo detenta el 11% de los hogares estudiados. También sucede con el tercer y el cuarto remitente que no llegan a superar el 2% de los hogares. A medida que se incrementan los remitentes decrecen los montos del envío.

Tabla 3.1. Rango total remesas del hogar según número de remitentes

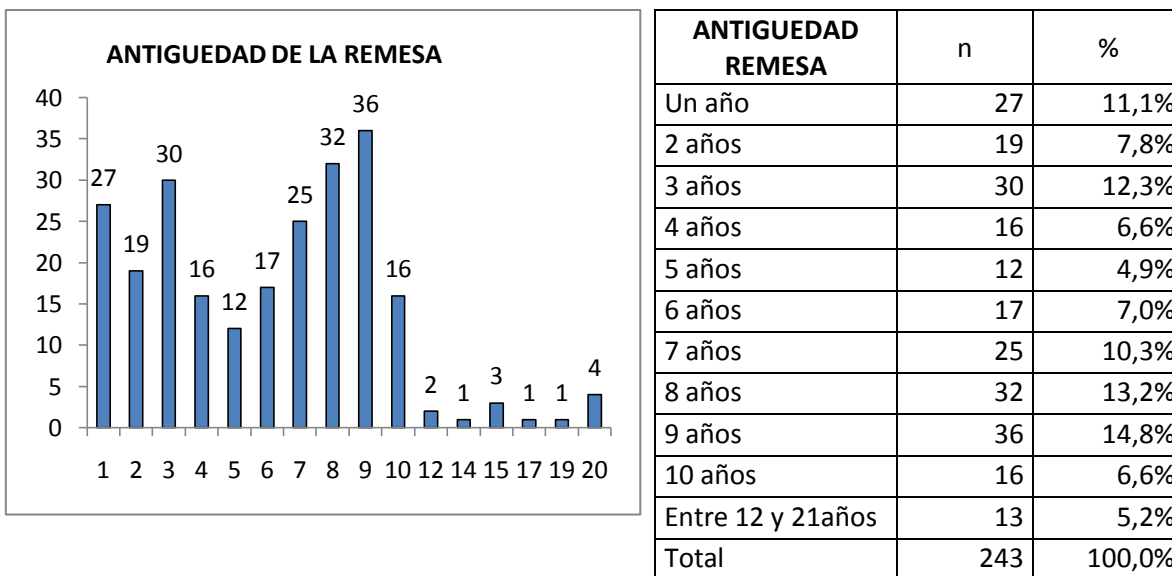
rango remesa	Remitente principal		Segundo remitente		Tercer remitente		cuarto remitente	
	n	%	n	%	n	%	n	%
Menos de \$500.000	87	41,6	19	76,0	5	83,3	3	100,0
De \$500.000 hasta \$999.999	71	34,0	4	16,0	1	16,7	0	0
De \$1.000.000 hasta \$1.499.999	27	12,9	0	0	0	0	0	0
De \$1.500.000 hasta \$1.999.999	13	6,2	2	8,0	0	0	0	0
De \$2.000.000 en adelante	11	5,3	0	,0	0	0	0	0
Total	209	100,0	25	100,0	6	100,0	3	100,0

FUENTE: Encuesta "Usos de remesas en hogares caleños con familiares en España", 2009.

Aunque muchas personas piensan que las remesas son una práctica transitoria, los datos encontrados revelan que esto no es cierto. La gráfica No. 3.2 muestra pocos hogares que reciben remesas desde hace más de 20 años. En ese mismo sentido, los hogares que reciben remesas con tres años de antigüedad a duras penas llegan al 31,2%, presentándose una fuerte concentración de los flujos de remesas en los últimos 10 años (el 95%), cifra que coincide con la dinámica de los flujos migratorios. Sólo el 5% de los

remitentes lleva más de 11 años enviando remesas. Es decir, la antigüedad de la remesa demuestra que el aporte económico hace parte indiscutible del presupuesto familiar y se constituye en un pilar económico del hogar receptor.

Tabla 3.2. Antigüedad de la remesa



FUENTE: Encuesta "Usos de remesas en hogares caleños con familiares en España", 2009.

La tabla 3.3 revela que el 90% de las remesas recibidas en los hogares estudiados llegan con una periodicidad mensual o menor a la mensual, constituyéndose en un patrón de comportamiento asiduo y permanente en el tiempo de las remesas. Únicamente el 10% tiene una intensidad diferente, sin embargo es importante destacar que uno de los criterios de selección de la muestra implicaba la recepción de remesas de forma periódica y recurrente. Así se descartaron los hogares que recibían remesas como regalos.

Tabla 3.3.

Periodicidad remesa	n	%
Semanal	3	1,4
Quincenal	13	6,2
Mensual	170	81,3
Trimestral	19	9,1
Semestral	4	1,9
Total	209	100,0

FUENTE: Encuesta "Usos de remesas en hogares caleños con familiares en España", 2009.

Las remesas son periódicas, antiguas y también permanentes en el tiempo. El 60% de los hogares jamás ha dejado de recibir la remesa desde que se comenzaron los envíos

de dinero, mientras el 40% ha tenido lapsos de interrupción debido principalmente a problemas económicos (83%) de los remitentes (tabla 3.4). De estos problemas, el 65% corresponden a pérdida del empleo (40%), enfermedades o problemas familiares que le impidieron enviar dinero. Es decir, las remesas se suspenden por causas de fuerza mayor. Esta descripción de la remesa demuestra que la remesa se configura claramente como un deber moral para el migrante.

Tablas 3.4. Suspensión de la remesa y sus razones

Suspensión de la remesa	n	%
Si	83	39,7
No	126	60,3
Total	209	100

Razones por las que dejo de enviar remesas	n	%
Desempleo	54	65,1
Dificultades económicas	15	18,1
Enfermedad	4	4,8
No necesitaban	4	4,8
Problemas familiares y otras causas	6	7,2
Total	83	100,

FUENTE: Encuesta "Usos de remesas en hogares caleños con familiares en España", 2009.

Para finalizar esta descripción de las remesas, se indagó sobre la capacidad de la remesa para atender eventos inesperados con envíos de dinero de forma extraordinaria en el hogar. Cuando se le preguntó al hogar sobre la presencia de emergencias que implicaron erogaciones de dinero, el 48% de los hogares llamaron al migrante pidiendo dinero adicional (Tabla 3.5). El 21% recurrió a otros familiares o amigos y el 32% de los hogares no utilizaron su capital social para resolver la emergencia. Entonces, el hecho que cinco de cada diez hogares recurran al envío de dinero del migrante para suplir necesidades extraordinarias esclarece el papel de la remesa y los vínculos que se tejen entre los miembros del hogar en Cali y el remitente migrante.

Tabla 3.5

Forma de resolver gastos inesperados hogar	n	%
Llamó al migrante para que lo ayudara con dinero	82	47,7
Recurrió a un préstamo personal	27	15,7
Recurrió a otro familiar o amigo	36	20,9
Lo resolvió de otra manera	27	15,7
Total	172	100,0

FUENTE: Encuesta "Usos de remesas en hogares caleños con familiares en España", 2009.

3.1.2. Manejo de la remesa

La gestión de la remesa implica un proceso de planeación, organización, ejecución y control. La destinación de la remesa está condicionada por la persona que toma las decisiones de los gastos y la persona que ejecuta el gasto. Este tema ha sido controversial porque es común escuchar que los migrantes envían dinero para una cosa y los hogares se la gastan en otra. Así, la voluntad del remitente no se cumple con toda la frustración que esto implica, especialmente con los dineros enviados para ahorro e inversiones en bienes raíces. Sin ahondar en este tema y tomando en consideración el último mes se preguntó a los hogares cuál persona determinó finalmente el gasto de la remesa, los resultados son interesantes. La tabla 3.6 muestra que el 25% de los hogares, el migrante tuvo la última palabra para decidir en qué se gastaba el dinero que envió. En el 64% de los hogares, la destinación de la remesa fue planeada por el administrador de la remesa que, a veces detenta la jefatura de hogar. Sólo en el 10% de los hogares, el uso de la remesa lo determinan otros miembros de la familia. ¿Qué significa esto? Los datos demuestran que siete de cada diez hogares encuestados gozan de autonomía para gastar la remesa. El dinero enviado adquiere la condición de donación sin ningún derecho del migrante a incidir sobre él.

Tabla 3.6

Ordenador remesa	n	%
Migrante (remitente)	53	25,4
Jefe del hogar y/o administrador	133	63,6
Otro beneficiario	10	4,8
Grupo familiar	10	4,8
Otro	3	1,4
Total	209	100,0

FUENTE: Encuesta "Usos de remesas en hogares caleños con familiares en España", 2009.

Según la tabla 3.7, ocho de cada diez ordenadores del gasto son mujeres.

Tabla 3.7

Género ordenador remesa	n	%
Hombre	40	20,1
Mujer	159	79,9
Total	199	100,0

FUENTE: Encuesta "Usos de remesas en hogares caleños con familiares en España", 2009.

Consistente con la información recogida anteriormente, que muestra una autonomía relativa de los hogares receptores en la distribución del gasto de la remesa, usualmente cuando el ordenador es el jefe del hogar se convierte también administrador. En el caso del migrante no es así porque no tiene control del gasto a través de la distancia, pese a ejercer un mínimo de monitoría del dinero. Según la tabla 3.8, el 81% de los

hogares tiene como administrador de la remesa el jefe del hogar. Luego se encuentra la pareja con un 8% y el resto se distribuye entre los demás miembros.

Tabla 3.8.

Administrador de la remesa	n	%
El jefe del hogar	170	81,3
Cónyuge/pareja	16	7,7
Padre	1	,5
Madre	5	2,4
Algún hijo(a)	8	3,8
Cada uno administra su parte	5	2,4
Otra persona	4	1,9
Total	209	100,0

FUENTE: Encuesta "Usos de remesas en hogares caleños con familiares en España", 2009.

La tabla 3.9 muestra que el 85% de los miembros del hogar que administran la remesa son mujeres. Esto coincide con lo planteado por Moreno (2.003) que afirma que la administración del dinero en el hogar hace parte de las funciones domésticas de las mujeres y que esa administración no representa un mejoramiento de las condiciones de igualdad y equidad en las relaciones de género. La escasa participación de los varones en la administración del posiblemente obedezca a un reforzamiento de los estereotipos tradicionales de la mujer que reparte los peces y los panes haciendo milagros y favoreciendo democráticamente a todos los miembros del hogar. Díaz *et al* (2004) afirma que "la habilidad de administración y gestión de las mujeres, ponderadas por los varones, no es, sin embargo, considerada como una labor de experta en cuestiones económicas, sino como una cualidad intrínseca al quehacer doméstico de las mujeres" (2004:96).

Tabla 3.9

Género administrador remesa	n	%
Hombre	31	15,2
Mujer	173	84,8
Total	204	100,0

FUENTE: Encuesta "Usos de remesas en hogares caleños con familiares en España", 2009.

Este proceso de autonomía se refleja en la forma cómo se percibe la propiedad de la remesa. El 57% que posiblemente ordena y administra el dinero lo maneja como si fuera suyo. El 19% sabe que el dinero de la remesa es suyo, pero no tanto, mientras el 24% definitivamente lo administra como dinero ajeno (Tabla 3.10).

Tabla 3.10

Actitud del manejo del dinero de la remesa	n	%
Como si fuera suyo o propio	120	57,4
Como si no fuera enteramente suyo	39	18,7
Como si fuera dinero ajeno	50	23,9
Total	209	100,0

FUENTE: Encuesta "Usos de remesas en hogares caleños con familiares en España", 2009.

El manejo de dinero se cristaliza en la ejecución del gasto. Al interrogar a los administradores de la remesa sobre la forma más común de ir de compras con la remesa, el 90% respondieron que siempre compran con una idea bastante clara de lo que van a comprar (Tabla 3.11). El 10% afirmó que eran más espontáneos en la compra y decidían sobre la marcha. Sin embargo al cruzar esta variable de actitud de compra con el género del administrador se encuentra que las mujeres administradoras tienden a ser más planificadoras del gasto y los hombres tienden más a la improvisación (13,4% y 86,6% respectivamente). Del grupo de administradores que no planean el gasto, el 28% son hombres mientras las mujeres ascienden al 72%.

Tabla 3.11.

Actitud compras remesa		Género administrador		
		Hombre	Mujer	Total
Cuando voy a comprar siempre tengo una idea bastante clara de lo que quiero comprar	n	24	155	179
	% Gén. admon.	13,4%	86,6%	100%
Normalmente decido sobre la marcha lo que compro	n	7	18	25
	% Gén. admon.	28,0%	72,0%	100%
Total	n	31	173	204
	% Gén. admon.	15,2%	84,8%	100%

FUENTE: Encuesta "Usos de remesas en hogares caleños con familiares en España", 2009.

Frente a la percepción sobre la administración de la remesa, el 91% de los administradores considera que realizan su función de forma ordenada, prevaleciendo una autovaloración positiva sobre la gestión del dinero, sin embargo esta percepción es más generalizada en las mujeres. El 60% de las mujeres se valoran en la escala más alta de organización, mientras esto pasa con el 48% de los varones (Ver tabla 3.12). En ese mismo sentido, hay un porcentaje mayor de hombres (13%) que valoran negativamente su gestión de la remesa en relación con las mujeres (8,1%).

Tabla 3.12

Forma administración remesa		Género administrador rem		
		Hombre	Mujer	Total
De forma muy ordenada	n	15	102	117
	% Género	48,4%	59,0%	57,4%
De forma bastante ordenada	n	12	57	69
	% Género	38,7%	32,9%	33,8%
De forma poco ordenada	n	3	12	15
	% Género	9,7%	6,9%	7,4%
De forma nada ordenada	n	1	2	3
	% Género	3,2%	1,2%	1,5%
Total	n	31	173	204
	% Género	100,0%	100,0%	100,0%

FUENTE: Encuesta "Usos de remesas en hogares caleños con familiares en España", 2009.

Para resumir la información presentada, las diferentes variables muestran que la remesa es un ingreso constitutivo del hogar por periodicidad y antigüedad. Los altos niveles de autonomía del hogar en la distribución y administración del dinero son soportados por la concepción que la remesa es del hogar y no del remitente. La administración está mayoritariamente concentrada en las mujeres con una autovaloración positiva de su gestión del dinero.

3.2. REMESAS NO MONETARIAS

Uno de cada dos hogares recibe remesas en especie bajo la forma de regalos a los miembros del hogar. Los migrantes envían principalmente ropa (70,2%) y artefactos tecnológicos sofisticados que son costosos en Colombia (41,2%) como cierto tipo de celulares. Muy pocos envían alimentos (6%) u otro tipo de envíos que son recibidos en el 15% de los hogares (Ver tabla 3.13).

Tabla 3.13. Remesa no monetaria

	SI		NO		TOTAL	
	n	%	n	%	n	%
Ropa	80	70,2	34	29,8	114	100,0
Alimentos	7	6,1	107	93,9	114	100,0
Artefactos	47	41,2	67	58,8	114	100,0
Otros envíos	13	11,4	101	88,6	114	100,0

FUENTE: Encuesta "Usos de remesas en hogares caleños con familiares en España", 2009.

3.3. CONSUMO DE LA REMESA

Uno de los objetivos específicos de investigación se propuso identificar los patrones de uso de la remesa. Estos patrones han sido abordados diferenciando el consumo y la inversión. A continuación se aborda el consumo primario como gasto recurrente y cotidiano.

3.3.1. Consumo primario

El consumo primario será abordado diferenciando dos tipos de gastos: los gastos indivisibles del hogar que benefician a todos los miembros del hogar por igual y los gastos individuales que van destinados a cumplir necesidades específicas de algunos de los miembros del hogar en particular. Este es el caso del rubro de educación que usualmente se paga a un niño en particular o el pago de la salud a una persona mayor.

3.3.1.1. Consumo primario colectivo

Los gastos de consumo primario colectivo se han discriminado en cuatro grandes rubros a saber: pago de alquiler, compra de mercado y alimentos, pago de servicios públicos y telefonía. De estos gastos, el alquiler y los servicios públicos, incluyendo la telefonía son perentorios y su periodicidad es fácilmente previsible. Los hogares usualmente pagan este tipo de servicios a comienzos o mediados de mes según la fecha de corte y saben que cualquier retraso en el pago genera inconvenientes mayores para el hogar. La comida es el rubro más flexible. Se puede comprar la comida diariamente o hacer la compra del mercado semanal o quincenalmente. Los costos de comida también pueden variar, en detrimento de las proteínas animales, pero a favor de las vegetales.

Al preguntarle a los integrantes del hogar en qué gastaron el dinero de la remesa en el último mes (tabla 3.14), el 16% pagó el alquiler de su vivienda¹, el 68% compró alimentos y mercado, el 57% de los hogares destinaron la remesa a pago de servicios públicos como agua, luz y gas. Por último, el 47% utilizó la remesa para pago de servicio de telefonía fija, celular e internet. Como se puede observar estos gastos se relacionan con la calidad de vida en el hogar porque son de consumo básico. Orozco (2006) afirma que el consumo del hogar se satisface usualmente con demanda local y crea un impulso importante a la demanda de bienes y servicios que, a su vez dinamizan la producción y la ocupación de las economías locales.

¹ Es importante recordar que sólo el 25% de los hogares encuestados pagan alquiler de vivienda.

Tabla 3.14

CONSUMO DE LA REMESA MES	SI		NO		Total	
	n	%	n	%	n	%
Alquiler vivienda	34	16,3	175	83,7	209	100,0
Mercado-alimentos	143	68,4	66	31,6	209	100,0
Servicios públicos (agua, luz)	119	56,9	90	43,1	209	100,0
Telefonía	99	47,4	110	52,6	209	100,0

FUENTE: Encuesta "Usos de remesas en hogares caleños con familiares en España", 2009.

3.3.1.2. Consumo primario individual

De los gastos primarios del hogar existen dos tipos de rubros que van dirigidos a personas específicas del hogar: los niños, los ancianos o personas con problemas de salud que requiere cuidados permanentes. Estos rubros son educación y salud. Según la tabla 3.15, el 41% de los hogares utilizaron la remesa para pagos educativos. En este sentido el 42% de los hogares destinaron la remesa para pago en salud como EPS, medicina pre-pagada y otros. Es importante recordar que estos dos rubros se relacionan con inversión en capital humano, especialmente la educación (Becker, 1983).

Tabla 3.15

CONSUMO DE LA REMESA MES	SI		NO		Total	
	n	%	n	%	n	%
Salud	86	41,1	123	58,9	209	100,0
Educación	88	42,1	121	57,9	209	100,0

FUENTE: Encuesta "Usos de remesas en hogares caleños con familiares en España", 2009.

3.3.2. Consumo secundario

El consumo secundario constituye un tipo de gasto que no se clasifica como básico. Según Zelizer (2009) este consumo va dirigido a brindar un posicionamiento social del hogar. Sin embargo, algunos autores coinciden a plantear que no existen límites claros entre los consumos primarios y secundarios, sino que el paso de uno a otro depende de la forma como se presenta ese consumo. La tabla 3.16 muestra que el 8% de los hogares utilizaron la remesa para pagar personas que prestaran algún servicio al hogar, esto incluye el servicio doméstico y cuidado de personas como enfermeras o niñeras. El pago del rubro equipamiento del hogar con la compra de muebles y enceres se dio sólo en el 10% de los hogares. El 23% de los hogares encuestados utilizaron la remesa para pago de actividades recreativas y de ocio en la familia. Sin embargo, de los rubros estudiados en la investigación, el pago de deudas personales llama la atención porque el 36% de los hogares destina la remesa a ello. Este rubro no se puede desagregar, pero revela unos niveles de endeudamiento importantes ¿en qué? No lo sabemos. Por último, el 5% de los hogares todavía pagan deudas de viaje del migrante que envía la remesa.

3.16

CONSUMO DE LA REMESA MES	SI		NO		Total	
	n	%	n	%	n	%
Pago personas contratadas en el hogar	16	7,7	193	92,3	209	100,0
Compra muebles y enseres	22	10,5	187	89,5	209	100,0
Recreación y ocio	49	23,4	160	76,6	209	100,0
Deudas del viaje familiar	10	4,8	199	95,2	209	100,0
Deudas personales	75	35,9	134	64,1	209	100,0

FUENTE: Encuesta "Usos de remesas en hogares caleños con familiares en España", 2009.

3.3.3. Cubrimiento del gasto

¿Qué tanta eficacia tiene la remesa para financiar las necesidades del hogar? El 35% de los hogares afirma que la remesa cubre todos o casi todos los gastos del hogar (ver tabla 3.17). El 18% de los hogares se cofinancia la mitad de sus gastos con la remesa y el 47% afirma que la remesa financia algunas cosas o muy pocas cosas del hogar. Esta cifra no es despreciable porque demuestra que casi uno de cada dos hogares utiliza la remesa para pagos puntuales o es complementaria en el presupuesto del hogar. En este mismo sentido uno de cada diez hogares depende totalmente de la remesa para financiar sus gastos.

Tabla 3.17

Cubrimiento gastos del hogar con remesas	n	%
Totalmente	40	19,1
Casi todo	33	15,8
La mitad	37	17,7
Algunas cosas	68	32,5
Muy poco	31	14,8
Total	209	100,0

FUENTE: Encuesta "Usos de remesas en hogares caleños con familiares en España", 2009.

Para aquellos hogares que contestaron que la remesa cubría casi todos o algunos de sus gastos, se les preguntó la procedencia del dinero que atiende las necesidades no cubiertas con la remesa. Cuatro de diez hogares cubren las necesidades del hogar con los ingresos del jefe del hogar y cinco los cubren con los ingresos de alguno o varios miembros del hogar y sólo uno de cada diez utiliza otro tipo de ingresos para atender las necesidades del grupo doméstico (tabla 3.18).

Tabla 3.18

Cubrimiento gastos del hogar con otros recursos	n	%
Con los ingresos del jefe del hogar	72	43,1
Con los ingresos de alguno o algunos de los miembros del hogar	83	49,7
Otros ingresos	12	7,2
Total	167	100,0

FUENTE: Encuesta "Usos de remesas en hogares caleños con familiares en España", 2009.

Los pagos hechos con la remesa tienen la siguiente dinámica. El 30% de los hogares consume la remesa en los primeros ocho días. El 20% lo gasta en la primera quincena, el 37% de los hogares lo gasta todo en el mismo mes y sólo el 15% alcanza a guardar dinero para el mes siguiente como excedente.

Tabla 3.19

Gasto remesa en el mes	n	%
Se gasta todo en los primeros ocho días	63	30,1
Se gasta todo en los primeros quince	37	17,7
Se gasta todo en el mismo mes	78	37,3
No se alcanza a gastar todo en el mes	31	14,8
Total	209	100,0

FUENTE: Encuesta "Usos de remesas en hogares caleños con familiares en España", 2009.

Los patrones de gasto de las remesas de los migrantes están fuertemente relacionados con las características socioeconómicas y demográficas de los hogares receptores. Hay una diferenciación en el uso de las remesas dependiendo de las características de los hogares receptores. Lozano (2000) afirma que cuando los receptores son mujeres o personas de edad avanzada, las remesas son empleadas principalmente en necesidades básicas. Receptores con mejores condiciones de vida y con otras fuentes de ingreso no tienen que agotar las remesas en gastos de sobrevivencia sino que las pueden emplear en ahorro e inversiones. Entonces para ahondar en la dinámica del consumo y buscando una lógica para la destinación del gasto, se realizó el procedimiento estadístico de comparación de medias de las principales características socioeconómicas y demográficas de los hogares estudiados. Se seleccionaron trece variables descriptoras del hogar dirigidas a identificar las características socio-demográficas de los hogares que destinan la remesa a ciertos gastos y no otros. Los gastos escogidos fueron de tipo primario básico: alimentación, servicios públicos, educación y salud (tabla 3.20).

El análisis comparativo de los hogares que gastan la remesa en alimentación y los que no utilizan la utilizan en este rubro, reveló información relevante para comprender las decisiones del gasto. Los hogares que invierten en alimentación son más grandes que

el otro grupo. Así tienen un promedio ligeramente más alto de personas por hogar (3,6 en hogares que financian la alimentación *versus* 3,3 hogares que no financian alimentación con remesas), la remesa beneficia a más personas porque el promedio de beneficiarios de la remesa por hogar es también mayor (3,1 - 2,3), tienen más niños en los hogares, por eso presentan una mayor tasa de infancia (20,3% - 13%, respectivamente). Igualmente tienen una mayor tasa de senilidad (10,2% - 8,5%) que da como resultado una mayor tasa de dependencia demográfica (30,5% - 21,5%). Así, los hogares que gastan en alimentación la remesa, son hogares más vulnerables porque son más grandes, hay más beneficiarios y tienen mayor presencia de niños y ancianos.

Los hogares que gastan la remesa en alimentación tienen un promedio de un año menos de escolaridad (9,0 - 10) que los hogares del segundo grupo. Y como aspecto más importante y revelador, los hogares que destinan la remesa en alimentación, presentan una tasa de acceso a la educación superior (nivel técnico o superior) de los jóvenes entre los 15 y 25 años, un 50% menos que los hogares que no pagan la alimentación (32% - 62%).

Los hogares que destinan la remesa en alimentación tienen un promedio de ingresos propios menor (casi medio salario mínimo menos) que los hogares que no pagan alimentación (\$951.853 - \$1.337.864), pero reciben 1,5 más remesas que el otro grupo (\$847.902 - \$553.030). Así, las remesas representan el 51% con respecto al grupo que no gasta la remesa en alimentación (34%). Con el mayor aporte de la remesa, los hogares alcanzan a equiparar el promedio de ingresos entre los dos grupos, pero esta diferencia resurge cuando se mide el ingreso *per capita* porque al tener un promedio mayor de personas por hogar, finalmente el ingreso *per capita* se reduce (\$589.715 - \$651.334). La tasa de participación económica es más baja (44% - 59%), lo cual va en sincronía con unos niveles de dependencia demográfica más altos. En conclusión, los hogares que destinan los dineros de la remesa al pago de alimentos son cuantitativamente más vulnerables demográficamente y más pobres. De no haber contado con la remesa estos hogares estarían condenados al hambre, la miseria y la disolución del grupo doméstico. La remesa desempeña un papel importante en la lucha contra la pobreza de los hogares más desfavorecidos.

En el análisis del rubro de pago de servicios públicos con remesa (agua, electricidad y gas), es importante destacar que este consumo es menos flexible que la alimentación porque su pago está condicionado a fechas de vencimiento. El 68% de los hogares destinan parte de la remesa para su pago (Tabla 3.20). Estos hogares que reservan el dinero de la remesa para pago de servicios públicos tienen los siguientes rasgos demográficos:

En primer lugar son hogares más chicos (3,4 - 3,7), presenta un promedio más alto de beneficiarios promedio en el hogar (3,1 - 2,6). Pese a ser más pequeños los hogares, tiene una mayor tasa de infancia (20% - 15%) y mayor presencia de ancianos (12,2% - 6,4%), por tanto, una tasa de dependencia demográfica más alta. Los hogares que pagan los servicios son más chicos (3,4 - 3,7), tienen una tasa de infancia ligeramente mayor, el doble de la tasa de senilidad (12% - 6%) y por ende, mayor tasa de dependencia

demográfica (32% -22%). Presentan un año menos de escolaridad promedio por hogar (8,9 años – 10 años) y una tasa de acceso a la educación superior un 12,4%.

En relación con la situación económica de los hogares estudiados, el grupo de hogares que gasta la remesa en servicios públicos presenta las siguientes características: Estos hogares reciben en promedio la mitad del ingreso que los hogares que no utilizan la remesa en servicios públicos (\$755.303 - \$1.494.811), pero esta situación se compensa porque reciben el doble de dinero por remesas (\$923.529 - \$531.667), sin embargo no alcanzan a equipar los ingresos totales del hogar del otro grupo. Así el total de ingresos del primer grupo percibe un salario mínimo menos que el segundo grupo (\$1.678.832 - 2.026.478). Es claro que la remesa cumple el papel de equiparar los ingresos de los hogares más pobres con respecto a los menos pobres, por eso las remesas representan el 56,5% de los ingresos totales del hogar. Estos altos niveles de dependencia de la remesa se relacionan con una menor tasa de participación económica en el hogar (40,3% - 60%). Muchos analistas de las remesas utilizarían estas cifras para demostrar que la remesa genera un desestimulo para la inserción laboral, sin embargo cuando se relaciona con la dependencia demográfica se revela que la baja participación laboral de los adultos obedece a mayor presencia de personas mayores en el hogar. La única manera de incrementar la tasa de participación económica es poner a trabajar a los menores de edad y ancianos del hogar.

El análisis del rubro de pago de servicios públicos revela que los hogares más pobres son quienes más utilizan la remesa para cubrir este gasto. Un hogar con mayor presencia de niños y personas mayores (posiblemente con problemas de salud) no pueden quedarse sin agua ni electricidad. La comida puede improvisarse, pero este pago es inaplazable.

Por último, comparando los patrones demográficos entre los hogares que destinan la remesa a estos rubros se encuentra que los hogares que pagan los servicios públicos son más vulnerables y pobres que los hogares que destinan la remesa a alimentación.

Tabla 3.20. Consumo primario colectivo en el hogar según variables socio-demográficas

DESTINACION	ALIMENTACIÓN		SERVICIOS PÚBLICOS		Total
	SI	NO	SI	NO	
	n=143	n=66	n=119	n=90	n=209
Tamaño promedio del hogar	3,6	3,3	3,4	3,7	3,5
Promedio de beneficiarios por hogar	3,1	2,3	3,1	2,6	2,8
Tasa de infancia	20,3%	13,0%	19,8%	15,5%	18,0%
Tasa de senilidad	10,2%	8,5%	12,2%	6,4%	9,7%
Tasa dependencia demográfica	30,5%	21,5%	32,0%	21,9%	27,6%
Capital educativo promedio hogar(años)	9,2	9,9	8,9	10	9,4
Tasa acceso educación superior	32%	62,3%	35,1%	47,5%	40,6%
Total ingresos hogar sin remesa (pesos)	951.853	1.337.864	755.303	1.494.811	1.073.751
Total remesas del hogar (pesos)	847.902	553.030	923.529	531.667	754.785
Total ingresos hogar con remesa(pesos)	1.799.755	1.890.894	1.678.832	2.026.478	1.828.536
Tasa dependencia remesas hogar	50,8%	34,4%	56,5%	31,3%	45,6%
Tasa participación económ. hogar	43,8%	58,9%	40,3%	59,5%	48,6%
Ingreso <i>per capita</i> (pesos)	589.715	651.334	587.161	638.278	609.173

FUENTE: Encuesta "Usos de remesas en hogares caleños con familiares en España", 2009.

En el consumo primario se destacan dos rubros muy importantes por su impacto en la calidad de vida. Estos rubros son salud y educación. "La categoría que más controversia genera es aquella que algunos autores desagregan del consumo de bienes básicos, considerándola como inversión en capital humano y que incluiría como inversión productiva los gastos derivados de educación (y en algunos casos también los gastos en salud), puesto que se considera que los gastos de estas dos partidas sirven para valorizar la fuerza de trabajo. Teniendo en cuenta que estas dos partidas pueden suponer una cantidad grande del dinero enviado a los familiares, sin duda la valoración que se haga de ese monto de dinero como inversión en capital humano (y por tanto como "inversión productiva") o como consumo de bienes básicos tiene fuertes connotaciones sobre el discurso y sobre la forma de percibir la realidad" (Sanz, 2009:362).

Los datos recogidos en estos dos rubros de gasto presentan mayores similitudes y presentan mejores indicadores demográficos que los anteriores. Los hogares que invierten la remesa en salud presentan unas características demográficas casi idénticas al grupo de hogares que no destina la remesa a la salud, presentando condiciones más favorables el último grupo. Sin embargo, los indicadores que reflejan el perfil del hogar son las variables tasa de infancia (19% - 17%), senilidad (12% - 8%) y dependencia demográfica (32% - 24%). Estas tres tasas son más altas en los hogares que pagan la salud con remesas revelando significativamente mayor presencia de ancianos y mayor número de niños. Esta situación es coherente porque los mayores demandan mayor atención en salud (tabla 3.21). El promedio educativo es similar, aunque presentan una menor tasa de acceso a la educación superior (36,7% - 42,8%). Los niveles salariales de ambos grupos son similares, pero la remesa es mayor en los hogares que pagan la salud (\$907686 – \$618699), aunque disponen casi de los mismos ingresos por hogar. Por recibir un monto

mayor de remesa, la tasa de dependencia de la remesa es mayor (42,5 – 52,9%). Además poseen un mayor ingreso *per capita* (\$641.433 – \$586.180).

En relación con la educación, los hogares que invierten las remesas presentan características demográficas muy parecidas con el grupo que no invierte la remesa en este rubro. Sin embargo, los hogares que pagan la educación con remesas tienen mayores tasas de infancia (20,2% - 16,3%), menores tasas de senilidad (6,5% - 12%) y un capital educativo promedio por hogar más alto que todos los demás grupos (9,9 – 9,1). Esta situación se relaciona también con el mayor acceso a la educación superior (48% - 33%). Igualmente perciben una mayor cantidad de remesa que hace la diferencia en ingreso *per capita* (\$653.180 – \$577.168).

Tabla 3.21. Consumo primario individual según variables socio-demográficas

DESTINACION	SALUD		EDUCACION		TOTAL
	SI	NO	SI	NO	
	n=86	n=123	n=88	n=121	n=209
Tamaño promedio del hogar	3,5	3,6	3,5	3,6	3,5
Promedio beneficiarios por hogar	3,2	3,1	3,2	3,1	3,2
Tasa de infancia	19,5%	16,9%	20,2%	16,3%	18,0%
Tasa de senilidad	12,5%	7,7%	6,5%	12,0%	9,7%
Tasa dependencia demográfica	32,1%	24,5%	26,7%	28,3%	27,6%
Capital educativo promedio hogar (años)	9,1	9,6	9,9	9,1	9,4
Tasa acceso educación superior	36,7%	42,8%	48,1%	33,1%	40,6%
Total ingresos hogar sin remesa (pesos)	907.686	1.189.862	1.042.523	1.096.463	1.073.751
Total remesas del hogar (pesos)	949.419	618.699	955.455	608.843	754.785
Total ingresos hogar con remesa (pesos)	1.857.105	1.808.561	1.997.977	1.705.306	1.828.536
Tasa dependencia remesas del hogar	56,1%	38,3%	51,8%	41,1%	45,6%
Tasa participación económi. por hogar	42,5%	52,9%	43,5%	52,3%	48,6%
Ingreso <i>per capita</i> (pesos)	641.433	586.618	653.180	577.168	609.173

FUENTE: Encuesta "Usos de remesas en hogares caleños con familiares en España", 2009.

Para concluir este capítulo, los resultados muestran que los hogares que invierten la remesa en salud y educación tienen mejores condiciones de vida que los hogares que gastan su remesa en pagar servicios públicos y comida. De todos los grupos, el más vulnerable y pobre son los hogares que pagan los servicios públicos. Los hogares que presentan mejores indicadores y más proyección de ascenso económico están en el grupo que invierte la remesa en educación y presentan mayores tasas de acceso a la universidad. Es importante ver que los hogares que más invierten en educación superior presentan mayores tasas de escolaridad de sus miembros, demostrando la importancia del background en la educación de los jóvenes. Por último, se puede vislumbrar una ligera racionalidad del gasto en los hogares. En aras del bienestar común, los hogares priorizan los gastos racionalmente, estableciendo una jerarquía de necesidades. Esto demuestra el

papel protagónico de la remesa en la sobrevivencia de los hogares y el buen uso de las remesas para brindar una mejor calidad de vida al grupo doméstico.

Kathleen Newland afirma que “la observación común de que las remesas no se usan para inversiones “productivas” olvidan que los hogares pobres racionalmente dan prioridad a estas necesidades básicas, que representan una inversión en capital humano además de una necesidad. Gastar en necesidades básicas también tiene un efecto multiplicador en la comunidad” (2006:59).

IV. LA INVERSIÓN DE LAS REMESAS EN LOS HOGARES

La inversión de las remesas está en el centro del debate público entre los diferentes sectores de la economía colombiana. El Estado, algunos organismos internacionales y las ONGs lamentan que más del 90% de las remesas que reciben los hogares se dediquen al gasto recurrente y no al capital productivo. Las ONGs, tales como AESCO exigen al Estado diseñar políticas públicas que presionen la inversión de las remesas en compra de vivienda y creación de empresas para la generación de empleo en los lugares de origen como si los migrantes fuesen responsables no sólo del sostenimiento de sus familias en los países de destino sino de convertirse en generadores de desarrollo para sus municipios y departamentos. No obstante, es importante reconocer que las remesas son fondos privados, por tanto, la posibilidad de incidir en las remesas requiere de un despliegue de intervención con políticas públicas agresivas, en un país donde la gobernabilidad es poca, el control es débil y los presupuestos bajos. Pero ¿qué sentido tiene presionar la creación de inversión sin conocer las dinámicas de propician la inversión?

El objetivo de este capítulo va dirigido a identificar algunos factores socio-demográficos que inciden en la inversión de remesas en hogares receptores de remesas, especialmente, en aquellas que pasaron del ahorro a la creación de pequeños negocios como inversiones productivas. Este análisis no se centra en estudiar aspectos psicológicos de la naturaleza emprendedora del empresario sino que su propósito ha sido identificar perfiles o patrones de hogares receptores que invierten. En otras palabras, esta investigación muestra los elementos socio-demográficos recurrentes que presentan los hogares inversores respecto a los no inversores. Por ello se constituye en el capítulo más importante de la investigación.

4.1 LA INVERSIÓN COMO PRÁCTICA SOCIAL EN LOS HOGARES

La inversión ha sido usualmente abordada desde la economía y la administración. La economía explica estos aspectos en relación a la producción y el consumo. Las empresas son productoras y los hogares son consumidores. Posteriormente, los avances de la economía han permitido alta sofisticación en los análisis, que no tiene sentido abordar aquí. Igual sucede con la administración que se especializó en estudiar los perfiles empresariales destacando las características personales de los empresarios definidos como “EMPREDIMIENTO”. Este emprendimiento se analiza como un conjunto de aptitudes, atributos, motivaciones y formas de proceder que llevan al éxito de los negocios (Varela, 1998). El emprendimiento es el don de Midas. Con este planteamiento, se promueve conversión de las personas en empresarios, basado en la premisa que el empresario se hace, no nace. No obstante, las ciencias sociales como la sociología, hermana gemela de la economía ha buscado respuestas concibiendo la inversión como una práctica social.

En los albores de la sociología, Max Weber en *La ética protestante y el espíritu del capitalismo* tuvo como problema central determinar la influencia de ciertos ideales religiosos en la formación de una “mentalidad económica”, de un *ethos* económico, fijándose en las conexiones de la ética económica moderna con la ética racional del protestantismo ascético. Para la construcción de esa mentalidad económica, Weber utiliza el concepto de racionalidad, presente en la lógica del capitalismo moderno. Plantea estos aspectos:

- La separación de la economía doméstica de la industria.
- El cálculo del capital en su ejercicio de contabilidad racional.
- La orientación racional-capitalista del trabajo formalmente libre.
- El uso técnico de los conocimientos científicos para la realización de un cálculo exacto.
- Una conducta racional orientada al lucro y la rentabilidad.

Weber considera falso que el capitalismo constituye un desenfreno a la ambición, sino todo lo contrario. El capitalismo es como un freno o una moderación racional de la ambición, entendida como un impulso racional lucrativo. La lógica del capital se basa en que todo esfuerzo individual debe llevar consigo la probabilidad de rentabilidad. De lo contrario está condenado al fracaso. “Lo decisivo de la actividad económica consiste en guiarse en todo momento por el cálculo del valor dinerario aportado y el valor dinerario obtenido al final, por primitivo que sea el modo de realizarlo” (1998:11). Así, el ahorro y la inversión son prácticas unidas al capitalismo desde sus inicios y se configuran como una racionalidad.

Desde la sociología de la migración, algunos investigadores conciben la experiencia migratoria como una alternativa de calificación laboral y de acceso a nuevas formas de negocio no tradicionales que repercutirán en un enriquecimiento para el país y el migrante. Así la migración significa el incremento de la racionalidad inversora y productiva, en detrimento de la consumista. No obstante, el despegue y la sostenibilidad de las inversiones dependen de las condiciones económicas, sociales y políticas de los países. Según Orozco, “la absorción de remesas dentro de las actividades productivas depende de la estructura de la economía en cuestión, la forma en que la parte proveedora responde a la demanda de servicios y la existencia de un medio ambiente capacitador que pueda estimular la actividad económica asociada con el flujo de remesas. En particular, el efecto de la economía local debe ser más fuerte en cinco áreas clave: financiamiento, educación, salud, vivienda y seguros” (Orozco, 2009:153). Con las remesas, los hogares avalan créditos para compra de bienes duraderos, se invierte en educación, especialmente la universitaria, se paga la salud prepagada, se compra vivienda y se accede a pagos de seguros y pólizas de protección.

Algunas evidencias empíricas muestran la conversión de las remesas en fondos para inversión. Por ejemplo Canales y Montiel (2004) afirman que diversos estudios señalan a las remesas como una importante fuente de financiamiento de inversiones productivas, especialmente en el ámbito rural. Nombran los estudios de Durand (1994) sobre la fabricación de calzado en San Francisco del Rincón (Guanajuato), y Jones (1995), con la producción de melocotón en Jerez (Zacatecas). Las remesas financiaron industrias a

nivel regional hasta en un 20%. “Junto a estos estudios de caso, también se han desarrollado modelos econométricos que, con información recopilada en encuestas de ámbito supralocal, muestran cómo las remesas permiten capitalizar un porcentaje apreciable de empresas” (Canales y Montiel, 2004:2). Algunos autores consideran que las remesas son un ahorro del migrante que garantiza una dinámica de oferta y demanda en las economías locales y regionales.

Moctezuma encuentra en El Salvador un estudio sobre inversiones de los migrantes con retornados que disponían de mayores habilidades de destreza y experiencia laboral porque en Estados Unidos desempeñaron actividades complejas, por su alto nivel educativo y bilingüismo. Es decir, las remesas se convirtieron en fondos de financiación para inversión porque los migrantes disponían de un capital humano preexistente y estaba presente la opción del retorno (Moctezuma, 2002).

Las remesas colectivas o comunitarias enviadas por asociaciones de migrantes o migrantes individuales (no tratadas en esta investigación) son destinadas a obras sociales y empresas de tipo comunitario en pequeñas localidades de los países de América Latina, como una forma de crear autoempleo.

Estas pequeñas experiencias de inversión se ven matizadas por la naturaleza de las inversiones realizadas con fondos provenientes de remesa. Predominan las actividades primarias o de servicios, sin inversiones para creación de empresas industriales. En algunos casos los migrantes son inversores binacionales: en origen y destino. Este migrante mediante el sacrificio y esfuerzo individual acumula ahorros que se envían a su familia para ser invertidos. Son sumas de dinero mayores que el envío mensual y no forman parte de la remesa recurrente sino que se conforman como envíos especiales para la destinación específica de invertir (Moctezuma, 2002).

En varios de sus estudios sobre la inversión de remesas, Moctezuma (2002) crea tres tipos de inversores con remesas. En primer lugar identifica al ahorrador abnegado. Este es el migrante esforzado que ahorra, resiste y persiste en pequeñas inversiones individuales o familiares. Estas inversiones se realizan por etapas a lo largo de mucho tiempo (toda una vida) tales como la compra de casas, terrenos, tierra y maquinaria agrícola, ganado, cultivos agrícolas, irrigación, establecimiento de pequeños comercios y mejoramiento de las viviendas.

El segundo tipo de inversor es el ahorrador fácil. Este migrante es un trabajador más o menos exitoso, bien remunerado, que ocupa posiciones de gerente o contratista. Su nivel de ahorro se debe a su alto salario y envía los excedentes a su familia para invertir en negocios novedosos que ha visto en el país de acogida.

El tercer tipo es el migrante empresario. Este no es un trabajador asalariado sino que es empresario que logra márgenes de acumulación importante. Sueña con invertir en su país de origen para incrementar sus cuentas bancarias. Portes y Böröcz (1998) encontraron que hay un tipo de migrantes industriales y empresarios, usualmente con formación profesional que rápidamente se organizan y reproducen su posición de clase. La rapidez con que lo hagan depende de sus habilidades sociales y redes disponibles en el

país receptor para crear los enclaves étnicos. Estos migrante invierten en origen y destino.

Finalmente el debate actual sobre la inversión de remesas se centra en mostrar que los investigadores han sido miopes para ver el espectro de inversiones realizadas en los hogares, por tanto, la conclusión de que las inversiones en los hogares son escasas es inexacta. Los investigadores tienen su mirada orientada a la punta del iceberg: las inversiones iniciales y la creación de negocios.

Algunos autores manifiestan que las variables utilizadas para dimensionar las inversiones de los hogares no ven las inversiones acumuladas a lo largo del tiempo, desconocen las inversiones en marcha y han sobredimensionado la creación de empresas como la única forma de inversión productiva. Ahondar en las lógicas de inversión de los hogares llevaría a tener una visión más precisa del asunto.

4.2. DESCRIPCIÓN DE LAS INVERSIONES Y AHORRO EN LOS HOGARES

4.2.1. Antecedentes de prácticas de inversión

Diversos investigadores concluyen que las inversiones de remesas se configuran principalmente como actos individuales más que colectivos (la familia o el hogar), cuyo principal gestor es el migrante sobre la expectativa del retorno (Roa, 2010). Otro autor encontró una clara relación entre la presencia de inversiones antes de la migración y presencia de inversiones después de la migración. Es decir, que los migrantes emprendedores tendían a convertirse a mediano plazo en empresarios.

Con este planteamiento se identificaron actitudes de emprendimiento en el hogar transnacional (se utilizaron dos variables: “Tenencia de negocios propios en miembros del hogar en Cali” e “Inversiones realizadas en España por los remitentes”) que pudiesen mostrar continuidades en las prácticas inversoras. Los resultados muestran que el 13% de los miembros del hogar tienen negocio propio y el 87% son trabajadores asalariados (tabla 4.1).

Tabla 4.1: Tenencia negocio propio miembros hogar en Cali

	N	%
Si	71	13,0%
No	476	87,0%
Total	547	100,0%

FUENTE: Encuesta “Usos de remesas en hogares caleños con familiares en España”, 2009.

No obstante, quizá el antecedente que más pesa en la inversión de los hogares es la presencia de prácticas inversoras en el remitente porque es su dinero el que se destina a la inversión. Los resultados encontrados muestran que los remitentes tienen un porcentaje más alto de inversión que los beneficiarios de las remesas. Así, el 23% de los

migrantes remitentes han realizado inversiones en España, casi duplicando las experiencias de inversión en Colombia por parte de los hogares (Tabla 4.2).

Tabla 4.2: Inversión de los remitentes en España

	n	%
Si	55	22,8%
No	186	77,2%
Total	241	100,0%

FUENTE: Encuesta "Usos de remesas en hogares caleños con familiares en España", 2009.

4.2.2. La inversión financiada como gasto recurrente

Los rubros destinados a inversión de las remesas fueron vistas desde dos perspectivas: como amortización mensual incluida en el envío recurrente de la remesa y como inversión acumulada en el tiempo desde el momento de la migración.

Aunque podría pensarse que el ahorro y la inversión se dan como prácticas cotidianas de ir aprovisionando poco a poco y mes a mes del dinero del presupuesto, los datos revelan que esta práctica es ocasional. Ante la pregunta de ¿En qué se gastó el dinero del último envío? El 3% de los hogares estudiados pagaron la hipoteca del inmueble (es un tercio de los hogares que dijeron residir en una vivienda con hipoteca).

Es importante destacar que uno de los grandes problemas de la invisibilidad de las inversiones con remesas radica en que cuando se quiere cuantificar las inversiones, sólo se identifican como tales las inversiones iniciales que hace el hogar y no se cuantifican las que están en marcha (Sanz, 2009:124). De los hogares con vivienda propia, un tercio utilizó la remesa del mes pasado para pagar obras de mejoramiento del inmueble (el 21% del total de los hogares encuestados).

El 6% de los hogares hicieron inversiones y sólo el 0.5% utilizaron parte del dinero para compra de vehículo. Para resumir, el 95% de los hogares no utilizaron la remesa mensual para pago de rubros de inversión, sino que se destinó a gastos recurrentes en el hogar. Los dineros de la remesa mensual se utilizan más frecuentemente para pagos de mejoramiento de los inmuebles porque los costos pueden ser menores que otros rubros de inversión (tabla 4.3).

Tabla 4.3. Usos de la remesa en inversión

USO DE LA REMESA MES	SI		NO		Total	
	n	%	n	%	n	%
Hipoteca inmueble	7	3,3	202	96,7	209	100
Mejoramiento inmueble	45	21,5	164	78,5	209	100
Compra de vehículo	1	0,5	208	99,5	209	100
Inversiones	12	5,7	197	94,3	209	100

FUENTE: Encuesta "Usos de remesas en hogares caleños con familiares en España", 2009.

4.2.3. La inversión con dineros especiales

Otro de los grandes problemas en el estudio de las inversiones de las remesas se presenta porque “muchos de estos trabajos recogen la información en un solo momento, lo que impide ver cómo se han destinado las remesas en periodos de tiempo prolongados, lo que lleva a muchos autores a la conclusión de que las remesas se invierten principalmente en un consumo inmediato y no en gasto productivo” (Lozano 2000:9). Algunos autores proponen estudiar las remesas como un proceso paulatino de capital. Por tanto, en esta investigación se abordaron las inversiones realizadas como prácticas abnegadas a través del tiempo con la pregunta ¿Han podido hacer alguna inversión en Colombia desde que emigró su familiar? Los resultados son más alentadores que los encontrados en la sección anterior. Al cuantificar las inversiones desde el momento de la migración, los hogares inversores pasan del 5% al 27% de ellos (Ver tabla 4.4). Por tanto, uno de cada cuatro hogares es inversor.

Tabla 4.4 Inversiones realizadas desde la migración

No inversor	Inversor	Total
153	56	209
73%	27%	100%

FUENTE: Encuesta “Usos de remesas en hogares caleños con familiares en España”, 2009.

De estos hogares (56), la inversión más frecuente es la compra de bienes raíces que pueden destinarse a uso familiar, para alquiler y lote de engorde (Ver tabla 4.5). La segunda inversión más frecuente es la creación de negocio (incluye negocios particulares en casa, fuera de casa y de propiedad familiar), pero sólo se presenta en 14 de los 56 hogares inversores, cifra que asciende al 7% del total de los hogares estudiados (209). Son muy pocos los hogares (5) que han comprado automóviles como inversión.

Tabla 4.5. Tipo de inversiones realizadas

Tipo de inversión	Si	No	Total
Bien raíz	44	12	56
Vehículo	5	51	56
Negocio	14	42	56

FUENTE: Encuesta “Usos de remesas en hogares caleños con familiares en España”, 2009.

De estos 56 hogares que corresponden al 27% del total de hogares encuestados, se encuentra que 34 de estos realizaron inversiones de tipo productivo que son las preferidas de los economistas porque generan empleo, implican movilidad de recursos y producción de bienes y servicios (tabla 4.6). Igualmente de los 56 hogares inversores, 31 realizaron inversiones no productivas, pero que representan un ahorro a largo plazo porque se valorizan en el tiempo.

Tabla 4.6. Tipos de inversiones según su productividad

Tipo de inversión	Si	No	Total
Inversión productiva	34	22	56
Inversión no productiva	31	25	56

FUENTE: Encuesta "Usos de remesas en hogares caleños con familiares en España", 2009.

4.2.2.1. Prácticas de inversión no productiva

Entre las prácticas de inversión no productivas se encuentra el AHORRO visto como un proceso de acumulación, cuyos réditos se materializan a largo plazo o constituyen un aspecto fundamental en la patrimonialización de los hogares, tales como la compra de vivienda para uso familiar que significa una sustitución de los cánones de arrendamiento, altamente onerosos para los hogares pobres y una gran estabilidad para las familias por su valor simbólico. Ya Bourdieu (2001) afirmaba que la vivienda revela de forma directa el ser social de su propietario e impone un sistema de clasificación social. Sin embargo la casa es:

"motivo de *inversiones* a la vez económicas y afectivas particularmente importantes: bien de consumo que, debido a su elevado costo, suscita una de las decisiones económicas más difíciles y llenas de consecuencias de todo un ciclo de vida doméstica, también es una "colocación", es decir, un ahorro no financiero y una inversión cuyo valor se pretende conservar o aumentar, a la vez que procura satisfacciones inmediatas. En ese concepto, es el elemento central de un patrimonio del que se espera que perdure al menos tanto como su propietario e incluso que le sobreviva, en calidad de herencia trasmisible" (Bourdieu, 2001:35).

De los 56 hogares que dijeron haber invertido, 27 de estos compraron vivienda para uso familiar, 2 adquirieron un lote de engorde, 3 compraron vehículo para uso familiar y 5 realizaron inversiones de diferente tipo no contempladas anteriormente. Es importante destacar que los hogares realizan una sola inversión y algunos invierten de forma simultánea en una amplia gama de inversiones.

Tabla 4.7. Diferentes tipos de inversión no productiva

Tipos de inversión no productiva	Si		No		Total	
	n	%	n	%	n	%
Inversión vivienda uso familiar	27	48,2	29	51,8	56	100,0
Inversión lote de engorde	2	3,6	54	96,4	56	100,0
Inversión vehículo propio	3	5,4	53	94,6	56	100,0
Otro tipo de inversiones	5	8,9	51	91,1	56	100,0

FUENTE: Encuesta "Usos de remesas en hogares caleños con familiares en España", 2009.

4.2.2.2. Prácticas de inversión productiva

Las inversiones productivas van destinadas a generar renta en forma de utilidad (el dinero se convierte en capital). En este tipo de inversiones se destaca principalmente la vivienda para alquilar que es la forma más sencilla de obtener ingresos, sin asumir riesgos

mayores. La tabla 4.8 muestra que de los 56 hogares que han realizado inversiones a través del tiempo, 22 de ellos compraron vivienda para alquilar, en 2 hogares se adquirieron vehículos para trabajar, 8 hogares crearon un negocio particular en la vivienda, 5 montaron un negocio fuera de la casa y 2 crearon un negocio de tipo familiar. Finalmente solo 2 hogares compararon acciones en bolsa. Como se aprecia, las inversiones son tímidas, poco riesgosas y que implican bajos niveles de esfuerzo personal y familiar. Se observa en el predominio de adquisición de vivienda para alquilar. Aquellas inversiones que requieren más esfuerzo porque implica un compromiso laboral, desarrollar planes de inversión tienen una menor presencia. Tanto las inversiones en negocios familiares son escasas como las inversiones de compra de acciones en bolsa que implica el acceso a una nueva cultura en los negocios.

Tabla 4.8. Diferentes tipos de inversión productiva

Tipo de inversión productiva	Si		No		Total	
	n	%	n	%	n	%
Inversión vivienda para alquilar	22	39,3	34	60,7	56	100,0
Inversión vehículo para trabajar	2	3,6	54	96,4	56	100,0
Inversión negocio particular en casa	8	14,3	48	85,7	56	100,0
Inversión negocio particular fuera de casa	5	8,9	51	91,1	56	100,0
Inversiones en negocio familiar	2	3,6	54	96,4	56	100,0
Inversión acciones en bolsa	2	3,6	54	96,4	56	100,0

FUENTE: Encuesta "Usos de remesas en hogares caleños con familiares en España", 2009.

4.2.2.3. Creación de negocios

En la descripción de las inversiones en bienes de capital se dio un papel importante a la creación de negocios como el elemento más importante en materia de inversión. De los 14 negocios creados con remesas que persistían o continuaban en manos de algún miembro del hogar en el momento de la encuesta, se encontraron 14 unidades de negocio (tabla 4.9). Los años en que fueron creados no presentan mayor continuidad. Los primeros dos negocios fueron creados en el 2002. Entre el 2005-2006 se crearon cinco negocios y los últimos dos negocios fueron implementados en el 2009.

Tabla 4.9. Año de creación de negocio

Año	n
2002-2004	4
2005-2007	6
2008-2009	4
Total	14

FUENTE: Encuesta "Usos de remesas en hogares caleños con familiares en España", 2009.

Los negocios creados son poco exigentes en tecnología, manejo administrativo y algunos sólo requieren un buen vendedor (tabla 4.10). Los negocios que transforman materias primas y dan valor agregado son muy pocos. Los negocios más comunes son los restaurantes o ventas de alimentos como jugos de frutas, almacenes de ropa y ventas de productos de consumo masivo. Las cabinas telefónicas con venta de celulares y las salas de video juego requieren una mayor inversión en tecnología e infraestructura. Tal como se observa estos negocios no son medianas empresas, la generación de empleo es poca (usualmente los empleos se copan con mano de obra familiar), los márgenes de rentabilidad son escasos y las tasa de sobrevivencia a los 5 años son muy bajas.

Tabla 4.10. Actividad del negocio

Bien o servicio del negocio	n
Venta Alimentos y restaurantes	3
Venta: ropa, celulares, abarrotes, bisutería	6
Cabinas telefónicas	1
Casas de alquiler	1
Juego de billar	1
Salón de belleza	1
Sala video juego	1
Total	14

FUENTE: Encuesta "Usos de remesas en hogares caleños con familiares en España", 2009.

Esta timidez en los negocios se evidencia en que 6 de ellos se ubican en el sector comercio y los restantes (8) en servicios.

Tabla 4.11. Sector de la actividad económica del negocio

Sector	n
Comercio	6
Servicios	8
Total	14

FUENTE: Encuesta "Usos de remesas en hogares caleños con familiares en España", 2009.

De los 14 negocios, 12 se basan en trabajo manual o de tipo artesanal, mientras que dos de ellos requieren un mayor uso tecnológico (tabla 4.12). Esta situación se evidencia claramente porque 12 negocios operan con un empleado y los dos negocios restantes utilizan dos y tres empleados respectivamente (tabla 4.13).

Tabla 4.12. Nivel de tecnificación del negocio

Nivel de tecnificación	n
Trabajo manual o artesanal	12
Trabajo mecanizado	2
Total	14

Tabla 4.13. Número de trabajadores

Número trabajadores	n
Un empleado	12
Dos empleados	1
Tres empleados	1
Total	14

FUENTE: Encuesta "Usos de remesas en hogares caleños con familiares en España", 2009.

Los negocios creados con remesas son de naturaleza familiar. Predomina la propiedad del jefe del hogar o de otros miembros (7), lo cual demuestra que la financiación con fondos de remesas son regalos de los remitentes. Sólo 4 negocios pertenecen a los mismos remitentes como inversión directa y los tres restantes se realizan con amigos, socios u otras personas, es decir, sin nexos parentales (tabla 4.14). Pero si bien la propiedad del negocio puede diversificarse, la administración y gerencia del mismo no puede variar. Nueve negocios son manejados directamente por el jefe del hogar y los restantes por miembros de la misma familia, sin inclusión de parientes o terceros (tabla 4.15).

Tabla 4.14. Propiedad del negocio

Propietario	n
Del migrante	4
Del jefe del hogar o miembros	7
Amigos/Socios y otros	3
Total	14

Tabla 4.15. Administración del negocio

Administrador	n
Jefe del hogar	9
Un miembro de la familia	5
Total	14

FUENTE: Encuesta "Usos de remesas en hogares caleños con familiares en España", 2009.

La precariedad de estos negocios se refleja en el avalúo. De acuerdo a la información recolectada por los encuestados, la tercera parte de los negocios creados con remesas no llegan al \$1.500.000. Seis negocios se ubican en el rango entre \$3.000.000 hasta \$7.000.000. Finalmente sólo dos negocios se encuentran en el rango de mayor valor (\$30.000.000 y \$100.000). Las remesas financiaron totalmente a la mitad de los negocios (7), 2 fueron casi totalmente financiados con remesas y 4 negocios fueron cofinanciados (tablas 4.16 y 4.17 respectivamente).

Tabla 4.16 Avalúo del negocio

Avalúo del negocio	n
Hasta \$1.500.000	4
De \$3.000.000 a \$7.000.000	6
\$30.000.000	1
\$100.000.000	1
No sabe/no contesta	2
Total	14

Tabla 4.17 Porcentaje financiación del negocio

Porcentaje	n
Hasta el 50%	4
70%	2
100%	7
No sabe/no contesta	1
Total	14

FUENTE: Encuesta "Usos de remesas en hogares caleños con familiares en España", 2009.

De estos negocios, uno estaba a punto de cerrar cuando se aplicó la encuesta porque estaba dando perdidas, cuatro negocios generan ingresos mensuales entre \$250.000-\$350.000. Los ingresos mensuales de 4 negocios ascienden entre \$600.000 y \$800.000. Y los cuatro restantes aportan entre \$1.000.000 y \$1.600.000 (Ver tabla 4.18).

Tabla 4.18. Ingresos mensuales que genera el negocio

Ingresos mensuales	n
Perdidas	1
Entre\$250,000-\$350.000	4
Entre \$600,000-\$800.000	4
Entre \$1.000.000-\$1.600.000	4
Total	13

FUENTE: Encuesta "Usos de remesas en hogares caleños con familiares en España", 2009.

En cuanto al nivel de formalización de los negocios, sólo 7 tienen certificado de Cámara y Comercio y NIT (Número de Identificación Tributaria) y sólo dos tienen personería jurídica (Tabla 4.19). En conclusión casi la mitad de los negocios presentan altos niveles de informalidad jurídica.

Tabla 4.19: Características de formalización del negocio.

Características	Si	No	Total
Personería jurídica	2	10	12
Cert. cámara y comercio	7	6	14
NIT	7	7	14

FUENTE: Encuesta "Usos de remesas en hogares caleños con familiares en España", 2009.

Para resumir, los datos muestran que las inversiones no pueden visualizarse sólo estudiando los gastos mensuales de la remesa recurrente, sino recogiendo las inversiones realizadas en el tiempo y la contribución de la remesa a las inversiones en marcha (aquí se incluye el mejoramiento de vivienda). Los hogares están invirtiendo (el 27% tiene

inversiones de diferente tipo) y aunque el grueso de las inversiones no sean de productividad directa (que genere empleos estables, con transformación de insumos y creación de valor agregado), estas inversiones están creando patrimonio familiar. La primera y más importante inversión que hacen los hogares en estratos bajos es la compra de bienes raíces, situación que encontró Zelizer en las clases medias de los Estados Unidos: “El grueso de los ingresos de la familia estadounidense de clase media promedio se destina a la compra de una casa. Y no una casa lujosa... Para la mayoría de los hogares la casa representa la inversión económica más grande que se hace. Para los compradores, además, la vivienda también implica el más oneroso gasto mensual en un único rubro, la mayor reserva de riqueza, el lugar más importante con respecto a regalos y préstamos que vinculan al hogar con los parientes externos y la mayor fuente de riqueza para transmitir a la siguiente generación” (Zelizer, 209:249). Así que la inversión en viviendas no es un síntoma tercermundista y de miopía empresarial.

4.3. PATRONES SOCIO-DEMOGRÁFICOS DE LOS HOGARES INVERSORES Y NO INVERSORES

Con el propósito de identificar rasgos, tendencias que puedan explicar la capacidad de acumulación de los hogares, se realizó un análisis comparativo entre los hogares inversores y no inversores, en función de algunas características socio-demográficas de tipo cuantitativo por el procedimiento de “comparación de medias”. Esta caracterización socio-demográfica de los hogares implicó mantener la unidad de análisis (el hogar) para que tuviese sentido la construcción de dos tipologías de hogares como proceso emergente de los datos. La variable de segmentación fue la presencia de inversiones realizadas con remesas desde el momento de la migración del familiar. Las variables seleccionadas fueron:

- **“Total personas del hogar”** que muestra el tamaño del hogar con el número promedio de miembros del hogar.
- **“Tasa de infancia”** que muestra el porcentaje de niños menores de 15 años en el hogar en relación con el total de miembros del hogar.
- **“Tasa de senilidad”** que presenta el porcentaje de personas mayores de 64 años en el hogar en relación con el total de miembros del hogar.
- **“Tasa dependencia demográfica”** revela la relación porcentual entre menores de 15 años y mayores de 65 años sobre la población total.
- **“Total beneficiarios remesas”** suma todos los beneficiarios del hogar y por fuera del hogar, así representa el total de los beneficiarios.
- **“Total de remitentes por hogar”** es el promedio de remitentes de remesa por hogar.
- **“Capital cultural del hogar”** o también llamado Clima educativo del hogar es el promedio de años de escolaridad alcanzado por los miembros de 15 años y más del hogar.

La caracterización socio-demográfica de los hogares también aborda aspectos económicos. Las variables económicas fueron:

- “**Total de ingresos del hogar sin remesa**” es generado por la suma de los ingresos de todos los miembros del hogar, sin incluir la remesa.
- “**Total remesas del hogar**” recoge la sumatoria de todas las remesas que entran a cada hogar.
- “**Total ingresos hogar con remesa**” es el resultado de sumar los ingresos de cada uno de los miembros más las remesas del hogar. Esta cifra indica el total de ingresos percibidos por cada hogar.
- “**Ingreso per cápita**” cuantifica el promedio de ingresos por persona en cada hogar.
- “Tasa de participación económica por hogar”

La tabla 4.20 cuenta con tres columnas. En primer lugar se presentan los promedios de los hogares que no han hecho ninguna inversión, la segunda columna muestra los hogares inversores y en la tercera columna presenta el total general de todos los hogares encuestados. La tabla revela que los hogares que los hogares inversores son más pequeños porque tienen un tamaño promedio de miembros por hogar menor que los no inversores (3,4-3,6). Igualmente los hogares inversores tienen menor número de niños, por su tasa de infancia es menor (16% y 19% respectivamente). Sumado a esto también los hogares inversores tienen menor presencia de ancianos y personas mayores. Su tasa de senilidad es también menor (8,6% respecto al 10% de los hogares no inversores). En conclusión, los hogares no inversores (29%) presentan unos mayores niveles de dependencia demográfica respecto a los inversores (25%). El total de beneficiarios por hogar es más alto en los hogares inversores con respecto a los no inversores. Igualmente se encuentra que en los hogares no inversores, los miembros del hogar tienen menores niveles de escolaridad que los hogares inversores. Así disponen de un promedio menor de años en la escuela.

En síntesis, los hogares inversores claramente presentan menores niveles de vulnerabilidad por su carga demográfica y disponen de mayores recursos educativos para garantizar mejores condiciones económicas de sus miembros.

Tabla 4.20 Características socio-demográficas del hogar

Características	Hogar no inversor		Hogar inversor		Total	
	media	n	media	n	media	n
Total personas del hogar	3,6	153	3,4	56	3,5	209
Tasa de infancia	18,6%	153	16,2%	56	18,0%	209
Tasa de senilidad	10,0%	153	8,6%	56	9,7%	209
Tasa dependencia demográfica	28,6%	153	24,9%	56	27,6%	209
Total beneficiarios remesas	3,1	153	3,3	56	3,2	209
Total remitentes remesas	1,1	153	1,3	56	1,2	209
Capital cultural del hogar	9,3	153	9,7	56	9,4	209

FUENTE: Encuesta “Usos de remesas en hogares caleños con familiares en España”, 2009.

De acuerdo a las características económicas, los hogares inversores disponen de casi un 20% más de ingresos propios (generados por los miembros que habitan el hogar en Cali) y reciben un 36% más de remesas que los hogares no inversores, de tal forma que al sumar ingresos propios y remesas, la disponibilidad de ingresos totales del hogar es de un 25% más que los hogares no inversores. Así que los hogares inversores son más pequeños y disponen de más dinero. El ingreso *per cápita* refleja dicha situación: los hogares inversores tienen un ingreso *per cápita* promedio de \$797.057, mientras los hogares no inversores disponen de \$540.405. Esta situación se presenta también porque los hogares inversores presentan una tasa mayor de participación económica (55% hogares inversores y 46% no inversores), debido a que tienen menores niveles de dependencia demográfica. Por tanto, los hogares inversores tienen más brazos jóvenes y adultos para trabajar que los no inversores. Además se encuentran en mejor situación económica que los “no inversores” porque se encuentran por encima del promedio presentando diferencias importantes.

En resumen, los hogares inversores tienen ingresos más altos, reciben remesas más cuantiosas (representan el 48% de los ingresos del hogar a diferencia del 45% del hogar no inversor) y por eso perciben \$260.000 más por persona que los hogares no inversores. Presentan menores niveles de pobreza.

Tabla 4.21. Características económicas del hogar

Situación económica del hogar	Hogar no inversor		Hogar inversor		Total	
	media	n	media	n	media	n
Total ingresos propios del hogar	\$1.021.588	153	\$1.216.268	56	\$1.073.751	209
Total remesas del hogar	\$658.497	153	\$1.017.857	56	\$754.785	209
Total ingresos hogar con remesa	\$1.680.085	153	\$2.234.125	56	\$1.828.536	209
Tasa dependencia remesas del hogar	45%	153	48%	56	46%	209
Ingreso <i>per cápita</i>	\$540.405	153	\$797.057	56	\$609.173	209
Tasa participación económica por hogar	46%	153	55%	56	49%	209

FUENTE: Encuesta “Usos de remesas en hogares caleños con familiares en España”, 2009.

La evidencia empírica revela que los hogares inversores usualmente se encuentran en mejores condiciones demográficas y económicas que los “no inversores”. Son hogares más pequeños (3,4), con menor presencia de personas dependientes (niños, ancianos, 25%) y mayor número de personas beneficiarias de las remesas en el hogar, la remesa es más alta y tienen más número de remitentes (1,3).

Con el propósito de ahondar en el análisis comparativo, se realizó un análisis demográfico segmentado para probar la pertinencia de tres hipótesis básicas que son formuladas en el análisis de la inversión: las mujeres son menos inversoras que los hombres, la remesa se invierte cuando el migrante retorna y los antecedentes empresariales de la familia (miembros del hogar y remitente) inciden en la inversión.

La primera hipótesis hace referencia a que las decisiones de inversión residen en el jefe del hogar. Se plantea que los hombres tienden a ser más inversores que las mujeres. De acuerdo a los datos de esta investigación (tabla 4.22), se encuentra que los hogares no inversores tienen una mayor presencia de jefatura femenina con respecto a la masculina (59,5% y 40,5%, respectivamente). En otras palabras, seis de cada diez hogares no inversores están bajo la autoridad femenina. En el caso de los hogares inversores, se encuentra también que prevalece la jefatura femenina (55%) con menor presencia que en el grupo anterior, favoreciendo una mayor presencia masculina (45%). Aunque sería arriesgado establecer una relación causal entre el género de la jefatura de hogar y la inversión, los resultados muestran una mayor presencia de jefatura masculina en los hogares inversores.

La segunda hipótesis hace referencia a que la remesa se invierte cuando el migrante piensa regresar al país y las inversiones van dirigidas a crear unas condiciones económicas para el sostenimiento cuando regrese. Aquí nos encontramos con dos aspectos: el primero plantea que la decisión de inversión la realiza el migrante y segundo, este decide invertir sólo cuando piensa volver, es decir, la remesa es una forma importante de ahorro del migrante. Los resultados de los hogares encuestados muestran que los hogares no inversores se caracterizan porque sólo el 34% de los remitentes quiere volver al país, mientras que en el 68% de los hogares inversores, los remitentes manifiestan que retornarán a Colombia (tabla 4.22). En resumen, los migrantes que no volverán a Colombia no invierten en el país.

La tercera hipótesis afirma que los antecedentes empresariales explican el uso productivo de las remesas. Para probar esta hipótesis se tomarán dos antecedentes: las inversiones de los remitentes en España y la tenencia de negocios actualmente por alguno de los miembros del hogar. Los remitentes de “hogares inversores” realizan inversiones en Colombia y en España también (tabla 4.22). Los datos muestran que sólo el 20% de los remitentes principales ha realizado inversiones en España con relación al 80% de los remitentes que no invierten. En el caso de los hogares inversores se encuentra que hay un mayor porcentaje de migrantes que han invertido también en España, por esto el 29% de los remitentes que pertenecen a hogares inversores han realizado inversiones en España también. Estos datos pueden corroborar la hipótesis que afirma que la inversión depende de las experiencias previas de inversión de los miembros del hogar.

La variable tenencia de negocio propio es muy importante para estudiar la experiencia empresarial. En el 28% de los hogares encuestados, alguno de sus miembros tiene negocio propio (tabla 4.22). Al comparar los grupos de hogares inversores y los no inversores, se encuentra que en los hogares no inversores hay un 22% de sus miembros con negocios propios, mientras en los hogares inversores esta relación porcentual se eleva al 46%. Los datos muestran que los hogares inversores tienen mayor presencia de experiencias inversoras que los hogares que no han invertido las remesas. Podría decirse que un hogar que ha tenido experiencias de inversión tiende a repetir esa práctica en el futuro.

Tabla 4.22. Análisis segmentado por inversión según jefatura de hogar, retorno migrante e inversión del remitente principal en España

Jefatura de hogar	Hogar no inversor		Hogar inversor	
	n	%	n	%
Jefatura masculina	62	40,5	25	44,6
Jefatura femenina	91	59,5	31	55,4
Total	153	100,0	56	100,0
Retorno remitente	Hogar no inversor		Hogar inversor	
	n	%	n	%
Si	52	34,0	38	68,0
No	100	66,0	17	32,0
Total	152	100,0	55	100,0
Inversión del remitente en España	Hogar no inversor		Hogar inversor	
	n	%	n	%
Si	31	20,5	16	28,6%
No	120	79,5	40	71,4%
Total	151	100,0	56	100,0
Tenencia negocio propio hogar en Cali	Hogar no inversor		Hogar inversor	
	n	%	n	%
Si	33	22	26	46
No	120	78	30	54
Total	153	100,0	56	100,0

FUENTE: Encuesta "Usos de remesas en hogares caleños con familiares en España", 2009.

Aunque la encuesta no permita saber quién tomó la decisión de invertir en el hogar, se encuentra que al segmentar los hogares según la persona que decide la forma de gastar la remesa (ordenador de la remesa), se encuentra que, en los hogares inversores hay un mayor número de remitentes que decide la inversión de la remesa (30%) con respecto a los hogares no inversores (23,5%) (Tabla 4.22). Por oposición, los datos muestran que, en los hogares no inversores el gasto de la remesa es decidida principalmente por el jefe del hogar (64,7%), mientras en los hogares inversores hay una menor proporción de jefes del hogar en Cali (61%).

Una de las hipótesis que esgrimen los políticos es que las remesas fomentan la poca participación económica de sus miembros. Sobre los niveles de participación económica de los miembros del hogar (adultos que contribuyen con ingresos al hogar en el país de origen sobre el total de miembros del hogar) y su relación con la inversión de la remesa, se encuentra que no hay diferencias de participación económica entre los hogares inversores y no inversores cuando los niveles de participación económica de los hogares de los adultos del hogar es baja, esto significa mayores niveles de dependencia con la remesa. Sin embargo se observan diferencias importantes cuando el nivel de participación de los miembros del hogar es alta (tasa de de adultos aportando ingresos al hogar) porque los hogares inversores casi duplican la tasa de participación que los no

inversores (37,5% y 21,6%, respectivamente). Así, los hogares con mayor participación económica de sus miembros tienen más recursos e invierten más (tabla 4.22).

Finalmente una de las hipótesis planteada era que los niveles de ahorro e inversión del hogar se relacionaban con los niveles de pobreza. A mayor nivel de pobreza menores tasas de ahorro y viceversa. Con una variable clasificatoria de pobreza planteada por Raco y Fabris (2008)¹ se encuentra que en el grupo de los hogares no inversores prácticamente no hay hogares pobres (1,8%), mientras en los hogares no inversores esta cifra asciende al 8,5% (tabla 4.22). Es decir, en el grupo de hogares no inversores hay más hogares pobres que en el otro grupo

Tabla 4.22. Análisis segmentado por inversión según ordenador de la remesa, nivel de participación económica y nivel de pobreza

Ordenador de la remesa	Hogar no inversor		Hogar inversor	
	n	%	n	%
Migrante (remitente)	36	23,5	17	30,4
Jefe del hogar	99	64,7	34	60,7
Otro beneficiario	7	4,6	3	5,4
Grupo familiar	9	5,9	1	1,8
Otro	2	1,3	1	1,8
Total	153	100,0	56	100,0
Participación económica	Hogar no inversor		Hogar inversor	
	n	%	n	%
Nivel participación económica baja	35	22,9	13	23,2
Nivel participación económica media	85	55,6	22	39,3
Nivel participación económica alta/total	33	21,6	21	37,5
Total	153	100,0	56	100,0
Situación pobreza	Hogar no inversor		Hogar inversor	
	n	%	n	%
No pobres	140	91,5	55	98,2
Pobres	13	8,5	1	1,8
Total	153	100,0	56	100,0

FUENTE: Encuesta "Usos de remesas en hogares caleños con familiares en España", 2009.

Con base en este último análisis que ha puesto a prueba algunas de las hipótesis planteadas con anterioridad, se encuentra que podría haber correlaciones de variables que muestren recurrencias empíricas de las prácticas de inversión de los hogares. Se

¹ Estos autores utilizan la siguiente metodología para clasificar los hogares como pobres y no pobres. Para una muestra toman la media del ingreso per cápita y seleccionan un tercio de la media como umbral para clasificar en dos categorías: (hasta \$203.058 de ingreso mensual per cápita) hogares en pobres y (de \$203.059 en adelante de ingreso mensual per cápita) no pobres.

pueden resumir entre las siguientes: los hogares con jefatura masculina presentan mayores niveles de inversión que los femeninos,

Los datos empíricos parecen indicar que el remitente (migrante) cumple un papel fundamental en la inversión de los hogares por tres hallazgos: el retorno del remitente (migrante) parece ser un elemento clave en la inversión de las remesas, el realizar prácticas de inversión en España y quizá el más importante se relaciona con el hecho de que el migrante decida la destinación que se le dará a la remesa.

En relación con el hogar en Cali, los datos muestran que los hogares inversores tienen mayor presencia de creación de negocios entre sus miembros, presentan mayor concentración de jefaturas masculinas (vale la pena aclarar que cuando el hombre es jefe del hogar usualmente dispone del mayor ingreso del hogar y cuando la mujer es jefe del hogar no dispone de ningún ingreso), tienen mayores tasas de participación económica entre sus miembros y su situación económica es más ajena a la pobreza.

4.4. NIVELES DE INVERSION EN LOS HOGARES

4.4.1. Índices de inversión

Con el propósito de dimensionar mejor los niveles de inversión de los hogares se diseñó un índice de inversión a partir de dos dimensiones: el ahorro y la inversión en bienes de capital como creación de negocios

Un índice permite medir la parte observable de un fenómeno, trabajando con variables de diferente naturaleza. Un índice es “una variable proxy que indica determinada información sobre la realidad que no se conoce de forma completa o directa por su complejidad o la dificultad de encontrar parámetros objetivos de medición” (Castro, 2002:193). Por tanto, reduce una gran cantidad de datos (variables), manteniendo la información esencial sobre lo que se quiere medir. El índice de inversión de naturaleza numérica segmenta los hogares e identifica las características socio-demográficas de los hogares inversores y no inversores.

La **DIMENSIÓN EN AHORRO** o inversión no productiva se realizó con cinco variables: vivienda para uso familiar, lote de engorde, vehículo propio, acciones en bolsa y otras inversiones (se agrega esta variable porque realmente porque la encuesta no permitió saber el tipo de inversión realizada). La segunda dimensión llamada **INVERSIÓN EN BIENES DE CAPITAL** incluye los dineros invertidos como capital, es decir, destinados a generar más dinero en forma de utilidad con la movilización de recursos productivos. Está conformado por las variables: “compra vivienda para alquilar”, “compra vehículo para trabajar”, “compra negocio particular en casa”, “compra negocio fuera de casa” y “negocio familiar”. Por último, se construyó un índice agregado de las dos dimensiones llamado **ÍNDICE INVERSIÓN** para tener una gran clasificación de hogares.

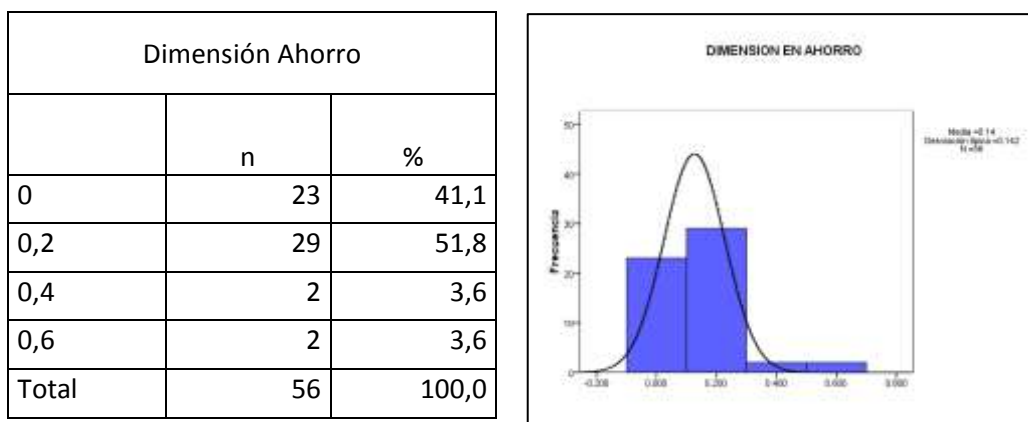
El índice fluctúa de 0 hasta 1 siendo 0 todos los hogares sin ningún tipo de inversión y 1 los hogares que han invertido en todas las variables seleccionadas. Como

proceso de validación estadística se realizó un análisis factorial con las 10 variables, cuyo resultado confirmó que no existe sobre-representación y que contribuyen de forma casi proporcional en el índice.

El índice se aplicó a todos los hogares, sin embargo los hogares que no habían realizado ninguna inversión (153 hogares) quedaron puntuando cero, lo que llevó a su eliminación. El análisis se aplicó sólo a 56 hogares con algún tipo de inversión. A cada hogar corresponde una puntuación según el tipo de inversiones realizadas. Es importante destacar que el índice no visualiza el mejoramiento de vivienda, aunque es la inversión más importante en estos estratos. El mejoramiento de vivienda también puede implicar la ampliación y división de la casa en varios apartamentos para alquiler.

Los resultados encontrados muestran que 23 de los 56 hogares estudiados no tienen bienes de ahorro a largo plazo (no productivos). En esta dimensión, los niveles son bajos. 29 de los hogares estudiados invirtieron en un sólo tipo de bien y 4 hogares tienen diferentes tipos de inversiones. La gráfica muestra que la media se sitúa en 0,14 con unos niveles muy bajos de inversión. La curva de normalidad presenta un desplazamiento hacia la izquierda (asimetría positiva) mostrando los bajos niveles de ahorro de los hogares.

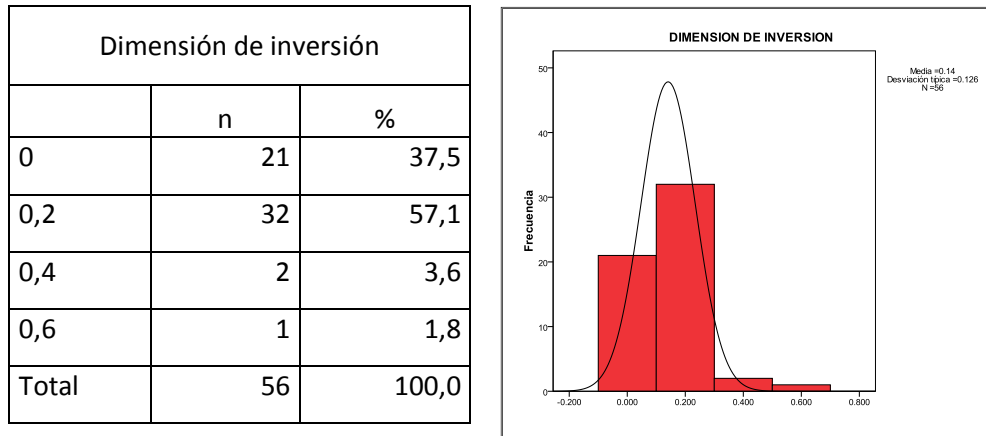
Tabla 4.23. Dimensión de ahorro de los hogares estudiados y su histograma



FUENTE: Encuesta "Usos de remesas en hogares caleños con familiares en España", 2009.

Los niveles de inversión productiva en bienes de capital son menos limitados que la inversión no productiva. Hay 21 hogares que no presentan ninguna inversión de este tipo (tabla 4.24). Sin embargo, 32 hogares de los 56 presentan algún tipo de inversión que les genera renta o ingresos. La inversión no es diversificada. Por esto, sólo 3 hogares presentan más de una inversión de este tipo. Podría pensarse que los hogares están dispuestos a invertir en algo que les genere réditos en el corto tiempo, más que la capitalización a largo plazo. Aunque la curva de normalidad se acerca más a 1 que el gráfico anterior, también presenta asimetría positiva con una media igual que la anterior.

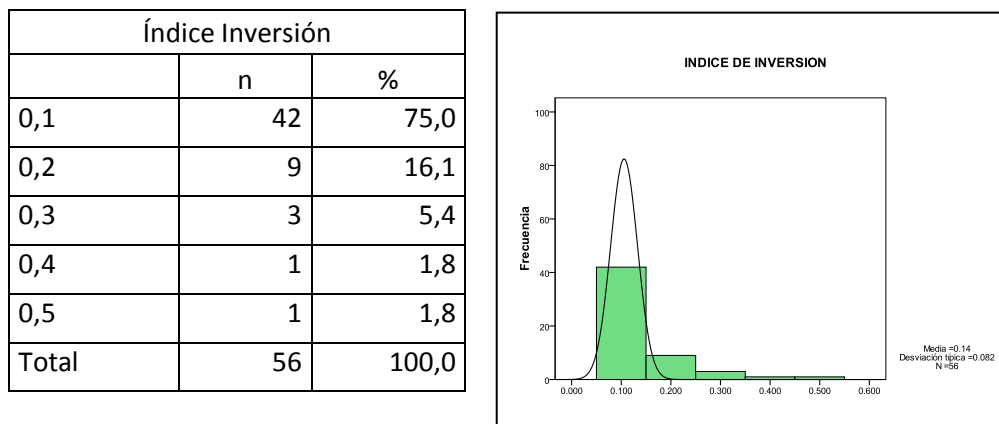
Tabla 4.24. Dimensión de inversión de los hogares estudiados y su histograma



FUENTE: Encuesta “Usos de remesas en hogares caleños con familiares en España”, 2009.

Las dos dimensiones anteriormente presentadas se suman en un índice de inversión que recoge las productivas y no productivas. Los resultados muestran que 42 de los 56 hogares sólo han invertido en un tipo de bien. Los 14 hogares restantes han invertido en varios tipos de bienes, pero la diversificación en inversión es bastante limitada. El histograma muestra una fuerte concentración en un tipo de inversión con una curva de normalidad más leptocúrtica que las anteriores.

Tabla 4.25. Índice de inversión e histograma



FUENTE: Encuesta “Usos de remesas en hogares caleños con familiares en España”, 2009.

El índice de inversión cobra protagonismo cuando se realiza un análisis comparativo de medias con algunas variables sociodemográficas que inciden en la capacidad de acumulación de los hogares. En este caso, la variable dependiente es el índice como variable numérica y las variables independientes son las variables demográficas (categóricas). El índice revela aspectos nuevos y desconocidos. Por un lado, las variables que conforman la dimensión de ahorro son variables de patrimonio que deben ser analizadas con referencia al punto de partida de los hogares antes de la llegada de la remesa. Los hogares más pobres y

sin ningún tipo de bien incursionan en la inversión adquiriendo vivienda para uso familiar. Estos hogares parecen puntuar más alto en ahorro que los hogares que ya tenían un conjunto básico de bienes antes de la migración del familiar. Los hogares que tienen vivienda propia no compran más vivienda para uso familiar, es posible que se compre para alquilar, pero este aparece en el índice de capital productivo. No obstante, en la inversión como práctica de los hogares prevalece una lógica organizada. En primer lugar, se encuentran las inversiones que representan un ahorro inmediato y una capitalización a largo plazo, por ejemplo: la adquisición de vivienda implica sustituir el pago del alquiler de vivienda por la cuota hipotecaria. En segundo lugar, tienen prelación la inversión en bienes que generen ingresos para contribuir al precario presupuesto familiar. Igualmente es importante destacar que la compra de vivienda es una inversión sin mayores riesgos a diferencia de la creación de un negocio que puede implicar la ruina a corto plazo y exige mucho trabajo.

La tabla 4.26 presenta cinco columnas. La primera columna corresponde a la sumatoria de inversiones por hogar realizadas desde la migración. Se contabilizaron el número de casas, negocios, vehículos y otras inversiones por hogar para tener un cómputo de las inversiones realizadas en cada hogar. Esta columna muestra el promedio de las inversiones realizadas. La segunda columna corresponde a la dimensión de ahorro o bienes no productivos; la siguiente columna es la dimensión de inversión en bienes de capital o productivos. En cuarto lugar se encuentra el índice de inversión propiamente dicho que surge de la sumatoria de las dos dimensiones. Por último, la población muestral que corresponde a cada atributo de la variable.

Al cruzar las medias de inversión con el género de la jefatura de hogar se encuentra que los hogares con jefatura masculina tienen un promedio de inversiones más alto que la jefatura femenina (1,52 y 1,39 respectivamente). Esta situación se mantiene en la dimensión de ahorro, de inversión productiva y tienen un índice de inversión mayor que la jefatura femenina. Los hogares con jefatura masculina invierten más, ahorran más que los hogares con jefatura femenina. La pregunta es ¿por qué? Aquí sólo se pueden plantear hipótesis tentativas. Anteriormente se planteó que los hogares con jefatura masculina usualmente son completos, los hombres además son los mayores contribuyentes económicos en el hogar, en cambio, los hogares con jefatura femenina son hogares incompletos (sin cónyuge), las jefas tienen escasa o ninguna participación económica y mayores niveles de carga demográfica.

¿Qué influencia tiene el hecho de ser el remitente o la remitente en los niveles de inversión? Los resultados muestran que la relación es inversa a la variable de jefatura de hogar. Los hogares con remitentes mujeres tienen un promedio de 1,5 de inversiones por hogar mientras los hogares con migrantes hombres presentan un promedio de 1,4 de inversiones. Así, el promedio de inversiones de la remesa se incrementa cuando la remitente es mujer, aunque los hogares con remitentes principales hombres presentan mayor puntuación en la dimensión de ahorro y los hogares con remitentes mujeres presentan mayor nivel de inversión productiva. El índice de inversión es casi igual para los hogares con remitentes hombres y mujeres (0,141 y 1,138 respectivamente). Así, los hogares que tienen jefes de hogar y remitentes principales masculinos presentan mayores niveles de inversión.

Los hogares más pequeños presentan un mayor promedio de inversiones (1,81) revelando una relación decreciente a medida que se agranda el hogar. Los hogares más numerosos (1,0) tienen menor promedio de inversiones y ostensiblemente más bajos niveles de inversión no productiva (ahorro con 0,040). Finalmente el índice de inversión de estos hogares muestra que las diferencias entre los hogares más pequeños (0,175) y los hogares más grandes (0,1) son significativamente importantes. Cuando un hogar tiene más personas es menor probable o factible que invierta.

El análisis de inversión de los hogares según su nivel de dependencia demográfica muestra una relación inversa y un poco caprichosa de la inversión. Los hogares con menor nivel de inversión son los hogares con dependencia demográfica media (1,06), pero los hogares con la mayor carga de niños y ancianos muestran niveles de ahorro e inversión muy superiores que los restantes.

Un aspecto importante de la inversión es el nivel cultural del hogar, entendido como el promedio de años en la escuela de los miembros del hogar. Así los hogares con menor nivel cultural presentan el doble del promedio de inversiones de los hogares (tabla 4.26). Aquí cobra importancia la situación inicial de los hogares antes de la migración. Aunque es una hipótesis, Sanz (2009) afirma que las inversiones deben ser consideradas desde el punto de inicio de los hogares. Los hogares más pobres pueden presentar mayores niveles de inversión porque antes no tenían nada. Los hogares con menores niveles culturales presentan mayores niveles de ahorro, de inversión, situándose muy por encima de la media (0,139).

Tabla 4.26. Índice de inversión según género, tamaño del hogar, nivel cultural y de dependencia demográfica

Género jefe del hogar	Promedio inversiones	Dimensión en ahorro	Dimensión de inversión	Índice Inversión	n
Jefatura masculina	1,52	0,152	0,144	0,148	25
Jefatura femenina	1,39	0,129	0,135	0,132	31
Total	1,45	0,139	0,139	0,139	56
Género Remitente Principal	Promedio inversiones	Dimensión en ahorro	Dimensión de inversión	Índice Inversión	n
Hombre	1,41	0,145	0,136	0,141	22
Mujer	1,47	0,135	0,141	0,138	34
Total	1,45	0,139	0,139	0,139	56
Tamaño del hogar	Promedio inversiones	Dimensión en ahorro	Dimensión de inversión	Índice Inversión	n
Hogares mínimos	1,81	0,200	0,150	0,175	16
Hogares pequeños	1,34	0,109	0,149	0,129	35
Hogares numerosos	1,00	0,040	0,160	0,100	5
Total	1,45	0,139	0,139	0,139	56
Nivel de dependencia demográfica	Promedio inversiones	Dimensión en ahorro	Dimensión de inversión	Índice Inversión	n
Dependencia Baja	1,57	0,154	0,143	0,149	35
Dependencia media	1,06	0,100	0,113	0,106	16
Dependencia alta	1,80	0,160	0,200	0,180	5
Total	1,45	0,139	0,139	0,139	56
Nivel cultural del hogar	Promedio inversiones	Dimensión en ahorro	Dimensión de inversión	Índice Inversión	n
Bajo	2,17	0,167	0,200	0,183	6
Medio	1,33	0,133	0,133	0,133	36
Alto	1,43	0,143	0,129	0,136	14
Total	1,45	0,139	0,139	0,139	56

FUENTE: Encuesta "Usos de remesas en hogares caleños con familiares en España", 2009.

La tabla 4.27 muestra los niveles de inversión de acuerdo a las características económicas de los hogares. En este caso, los hogares con mayores eventos de inversión no son los hogares que reciben más remesas, aunque el recibir poco dinero si influye en la no inversión. Los hogares que reciben remesas entre el millón y los dos millones presentan un promedio de 1,7 inversiones por hogar, mientras los hogares con remesas menores al millón de pesos presentan los promedios de inversión más bajos (1,28) de la población estudiada. Los hogares que perciben remesas mayores a los dos millones de pesos presentan un promedio de inversión de 1,43. La inversión no productiva en los hogares presenta una relación directa: entre más alto sea el monto de la remesa mayor es el nivel de inversión no productiva, pero esto no sucede con las inversiones productivas ni con las inversiones en general. Los hogares que perciben remesas que se ubican entre el millón y los dos millones tienen los mayores niveles de inversión.

De acuerdo al nivel de ingresos totales del hogar (ingresos propios+ remesas) se encuentra que los hogares con mayor ingreso tienen mayores promedios de inversiones que los más pobres. No obstante el nivel de ahorro de los hogares con menores ingresos es más alto, aunque presentan menores niveles en inversión productiva. Finalmente el índice de inversión muestra una relación directa: a mayor ingreso del hogar mayor inversión. Los hogares con menores ingresos tienen un índice de inversión de 0, 125, los hogares con

ingresos medios presentan un mayor ingreso de 0,135 y finalmente, los hogares con mayores niveles de ingresos presentan un promedio superior a la media (0.145).

Los hogares con un ingreso *per cápita* hasta \$375.000 tienen un promedio de 1,18 inversiones por hogar, mientras el grupo de ingreso *per cápita* mayor de \$613.591, tiene un promedio de 1,56 inversiones. La dimensión de ahorro se comporta un poco atípica porque los hogares con un ingreso *per cápita* medio presentan menores niveles de ahorro. El índice de inversión mantiene la relación claramente la relación de “a mayor ingreso *per cápita*, mayor índice de inversión en el hogar”.

El nivel de participación económica de los miembros del hogar parece tener una débil relación con el incremento de las inversiones (tabla 4.27). En primer lugar se encuentra entre más baja sea la participación económica de los miembros en edad de trabajar, menor es el promedio de inversiones por hogar (1,08). El índice de inversión corrobora esta relación presentada: a mayor participación económica, mayor índice de inversión. Los hogares con mayores tasas de participación presentan un mayor índice de inversión (0,162) y los hogares con menores tasas de participación económica presentan el más bajo índice de inversión (0,108).

Tabla 4.27. Índice de inversión según remesas, ingresos, participación económica, ingreso *per cápita*

Rango total de remesas en el hogar	Promedio inversiones	Dimensión en ahorro	Dimensión de inversión	Índice Inversión	n
Remesas menos \$1.000.000	1,28	0,124	0,124	0,124	29
Remesas (\$1.000.000 - \$1.999.999)	1,70	0,150	0,170	0,160	20
Remesas \$2.000.000 o más	1,43	0,171	0,114	0,143	7
Total	1,45	0,139	0,139	0,139	56
Nivel de ingresos total del hogar	Promedio inversiones	Dimensión en ahorro	Dimensión de inversión	Índice Inversión	n
Ingresos de menos de \$1.000.000	1,25	0,150	0,100	0,125	4
Ingresos de \$1.000.000 a \$1.999.999	1,43	0,130	0,139	0,135	23
Ingresos de \$2.000.000 o más	1,48	0,145	0,145	0,145	29
Total	1,45	0,139	0,139	0,139	56
Ingreso <i>per cápita</i> promedio \$375.000	Promedio inversiones	Dimensión en ahorro	Dimensión de inversión	Índice Inversión	n
Ingreso <i>per cápita</i> hasta \$375.000	1,18	0,145	0,091	0,118	11
Ingreso <i>per cápita</i> (\$375.001-\$613.950)	1,45	0,120	0,150	0,135	20
Ingreso <i>per cápita</i> de \$613.951 o más	1,56	0,152	0,152	0,152	25
Total	1,45	0,139	0,139	0,139	56
Nivel de participación económica	Promedio inversiones	Dimensión en ahorro	Dimensión de inversión	Índice Inversión	n
Nivel participación económica baja	1,08	0,138	0,077	0,108	13
Nivel participación económica media	1,45	0,118	0,155	0,136	22
Nivel participación económica alta	1,67	0,162	0,162	0,162	21
Total	1,45	0,139	0,139	0,139	56

FUENTE: Encuesta “Usos de remesas en hogares caleños con familiares en España”, 2009.

Para concluir, el índice de inversión muestra utilidad para identificar las tendencias en el comportamiento inversor de los hogares, aunque la dimensión de ahorro tiene un desempeño inusual o errático. Debe ser porque agrupa variables heterogéneas que parecen

ir en contravía de los otros indicadores de inversión. La variable “Promedio de inversiones por hogar” se comporta de la misma manera que el “índice de inversión” mostrando mayores niveles de coherencia entre sí que las dimensiones. El papel de las dimensiones se proyectó como una forma de definir perfiles empresariales con las inversiones no productivas (ahorro) y las inversiones productivas, pero valdría la pena seguir probando su eficacia para definir niveles de inversión no productiva.

Por lo demás, los datos son diáfanos en la descripción de la inversión. Los hogares con jefatura masculina, cuyo remitente sea preferiblemente una mujer, con un tamaño pequeño, con montos de remesas altos, mayor ingreso *per cápita* presentan mayores probabilidades de invertir que los hogares numerosos con jefatura femenina, cuyo remitente principal sea un hombre, con remesas de menor monto, menores ingresos *per cápita*. Las variables de capital cultural y nivel de dependencia demográfica no presentan un comportamiento que permita identificar tendencias con relación a la inversión.

4.4.2. Análisis de conglomerados (clúster-análisis ward)

Este análisis exploratorio es una técnica estadística multivariante de tipo emergente, cuya principal función es clasificar y ordenar los casos (sean personas, hogares, u otros) en grupos llamados clúster. Cada clúster es un tipo que agrupa un conjunto de casos. Por esta razón se le denomina fundamentalmente “Análisis de conglomerados”.

En esta investigación, el método utiliza la información de un conjunto de variables numéricas de cada hogar encuestado² para medir la similitud entre ellos. En teoría, esta similitud debe ser más fuerte que las diferencias entre los diferentes grupos creados para descubrir asociaciones y estructuras en los datos que no son evidentes a priori, pero que contribuyen a crear tipologías de grupos. Así, aglutina los casos en grupos homogéneos internamente y diferentes entre sí.

El análisis de conglomerados se hizo a través del método Ward (método de varianza mínima) que agrupa los hogares en función de la menor variabilidad y equilibrio. “La distancia entre dos clúster se calcula como la suma de cuadrados entre grupos en el ANOVA sumando para todas las variables. En cada paso se minimiza la suma de cuadrados dentro de los clúster sobre todas las particiones posibles obtenidas fusionando dos clúster del paso anterior. Las sumas de cuadrados son más fáciles de entender cuando se expresan como porcentaje de la suma de cuadrados total” (Vicente, S.F:17). El siguiente dendrograma resume el proceso de agrupación de los hogares y revela claramente los dos grupos en función de las variables de inversión. El método creó una nueva variable clasificatoria que separó cada hogar en uno u otro grupo en función de los niveles de inversión. Del total de hogares (209) el grupo 1 tuvo 187 hogares y el grupo 2 tuvo 22 hogares.

² En este caso fueron dos factores de regresión que se crearon del análisis factorial aplicado a las diez variables de inversión que conformaron el índice. Tal como se manifestó en la sección anterior, el análisis factorial permite valorar la pertinencia y representatividad de las variables de los índices.



La técnica de análisis estadístico fue la segmentación de los hogares con la nueva variable (de tipo nominal) para caracterizar cada grupo a través de la descripción de un conjunto de variables socio-demográficas de tipo numérico. Fueron tres tipos de variables: características del hogar (7) y situación económica del hogar (6) y niveles de inversión (2).

Las dos tipologías de hogares que emergieron de los datos revelan características específicas. El grupo 1 está conformado por 187 hogares y muestra altos niveles de homogeneidad de la muestra porque este grupo aglutina el 90% de los hogares por la ausencia o escasos niveles de inversión. El 10% restante corresponde a los hogares con mayor nivel de inversión. Así, el método Ward polariza los grupos mostrando aquellas variables descriptivas que son más importantes.

Los hogares tipo 1 tienen un promedio superior de miembros que el tipo 2 (3,6 tipo 1 y 3,2 tipo 2), presenta mayores tasas de infancia (19% vs. 11%, tipo 1 y 2 respectivamente), menores tasas de senilidad (9% vs. 13%) y por tanto, su tasa de dependencia demográfica (28%) es más alta que los hogares tipo 2 (24%). Los hogares tipo 1 presentan una tasa de beneficiarios por hogar mucho menor (82%) que los hogares tipo 2 (90%), por tanto el uso de la remesa va dirigida a algunos miembros en particular y tiene un menor efecto equitativo. Los hogares tipo 1 son hogares con un menor capital cultural que los hogares 2 (9,4 y 9,6 respectivamente). Estos hogares tipo 1 tienen una tasa de acceso a la educación superior más alta (41% y 38% respectivamente), situación alentadora en el futuro mediano (tabla 4.28).

Tabla 4.28. Dos tipos de hogares según características del hogar

CARACTERÍSTICAS DEL HOGAR	Tipo 1		Tipo 2		Total	
	media	n	media	n	media	n
Total personas del hogar	3,6	187	3,2	22	3,5	209
Tasa de infancia	19%	187	11%	22	18%	209
Tasa de senilidad	9%	187	13%	22	10%	209
Tasa dependencia demográfica	28%	187	24%	22	28%	209
Tasa de beneficiarios de remesa por hogar	82%	187	90%	22	83%	209
Capital cultural del hogar	9,4	187	9,6	22	9,4	209
Tasa de acceso a la educación superior	41%	106	38%	14	41%	120

FUENTE: Encuesta "Usos de remesas en hogares caleños con familiares en España", 2009.

De acuerdo a la situación económica de los hogares (tabla 4.29), los hogares tipo 1 presentan en promedio un 30% menos de ingresos generados por los miembros del hogar en Cali que los hogares tipo 2. Igualmente la remesa es un 33% menor que los hogares tipo 2.

Los hogares tipo 1 con menores ingresos propios y más bajos montos de remesa disponen de un 28% menos de ingresos totales para su sostenimiento que los hogares tipo 2.

Con hogares más grandes y menores ingresos para enfrentar la reproducción social, los hogares tipo 1 tienen un ingreso *per cápita* aún más exiguo. Los hogares tipo 2 disponen del 34% más de ingresos por cada miembro en el hogar. Esta situación sin embargo no es gratuita. Además de contar con una remesa más generosa, la tasa de participación económica de los miembros del hogar tipo 2 es mayor. Eso explica el mayor volumen de ingresos propios. Finalmente los hogares tipo 1 presentan un índice de pobreza del 7% de los hogares con un ingreso *per cápita* por debajo de \$203.058 (Raco y Fabris, 2008), mientras los hogares tipo 2 no tienen ningún hogar con niveles de ingreso tan bajos.

Tabla 4.29. Dos tipos de hogares según situación económica del hogar

SITUACION ECONOMICA DEL HOGAR	Tipo 1		Tipo 2		Total	
	media	n	media	n	media	n
Total ingresos propios del hogar	\$1.039.043	187	\$1.368.773	22	\$1.073.751	209
Total remesas del hogar	\$717.754	187	\$1.069.545	22	\$754.785	209
Total ingresos hogar con remesa	\$1.756.797	187	\$2.438.318	22	\$1.828.536	209
Ingreso <i>per cápita</i>	\$577.653	187	\$877.098	22	\$609.173	209
Tasa participación económica por hogar	46,9%	187	63,4%	22	48,6%	209
Índice pobreza	7%	187	0	22	7%	209

FUENTE: Encuesta "Usos de remesas en hogares caleños con familiares en España", 2009.

Para finalizar este análisis se abordarán los niveles de inversión con dos variables "Promedio de número de inversiones por hogar e índice de inversión. Se han dejado de lado los 153 que no invirtieron y en los análisis sólo se toman los 56 hogares inversores, para que las medias no se alteren. Los resultados muestran que los hogares inversores tipo 1 tienen un promedio de 1,15 en relación con el 1.91 de los hogares tipo 2. En el caso del índice de inversión, los hogares tipo 1 tienen un índice más bajo que los tipo 2 (0,112 y 0,182 respectivamente).

Tabla 4.30 Dos tipos de hogares según niveles de inversión

NIVELES DE INVERSION	Tipo 1		Tipo 2		Total	
	media	n	media	n	media	n
Promedio de número de inversiones por hogar	1,15	34	1,91	22	1,45	56
Índice de Inversión	0,112	34	0,182	22	0,139	56

FUENTE: Encuesta "Usos de remesas en hogares caleños con familiares en España", 2009.

En síntesis, los hogares tipo 2 son más pequeños, con menos población dependiente, especialmente niños (menor tasa de dependencia demográfica), mayores promedio educativos. Esta situación privilegiada se une con tener una población en edad de trabajar

con mayores tasas de participación económica, que generan más ingresos y sumados a remesas más cuantiosas, dan como resultado mayores ingresos totales para su sostenimiento. Por esto tienen un mayor ingreso *per cápita*. Esta situación se refleja en un mayor nivel de inversión.

Esta situación no sería tan diáfana sin el análisis de conglomerados que polariza los grupos mostrando especificidades que, con los análisis tradicionales se entrecruzan nublando la posibilidad de construir tipologías. Por tanto, este método es útil para crear análisis emergentes en datos cuantitativos.

4.5 ALGUNOS EFECTOS DE LAS REMESAS EN LOS HOGARES

La evidencia empírica recolectada ha revelado hasta la saciedad la importancia de las remesas para proporcionar calidad de vida a los hogares que, de otro modo estarían enfrentados a situaciones de pobreza, de movilidad descendente y ausencia de futuro para las futuras generaciones. Las remesas efectivamente son el dispositivo de desactivación de la “bomba social” producto de la inequidad de recursos, la desigualdad social y la desprotección social. Las remesas son un recurso de protección para los hogares más desfavorecidos que diversifican sus ingresos enviando a uno de sus miembros al extranjero para que envíe remesas como una forma de mitigar la pobreza.

El efecto de mitigación de la pobreza por parte de la remesa se evidencia claramente en los hogares estudiados cuando se les indaga sobre la situación antes y después de recibir la remesa. Los datos de la tabla 4. 31 son elocuentes. Antes de la llegada de la remesa, el 10% de los hogares estudiados manifestaron que su situación económica era mala, algunos la definieron como muy mala, el 45% consideran que su situación anterior era regular y el 44,2% consideraba que su situación era buena. Actualmente esta relación ha cambiado para bien. Los hogares que califican su situación económica actualmente como mala se han reducido al 2% y los hogares que consideran su situación regular se ha reducido del 45% al 13%. El porcentaje restante (85%) evalúa su situación económica como buena. Es importante destacar que uno de cada cuatro hogares encuestados afirma que su situación económica es **muy buena**.

Por tanto, la remesa si ha contribuido a mitigar la pobreza en los hogares estudiados y los rubros destinados a la educación presentes en apartados anteriores permiten suponer que construyen futuro garantizando el acceso a la educación superior de los jóvenes.

Tabla 4.31 Situación económica del hogar antes y después de la migración

Situación económica del hogar	Antes de recibir remesas		Con la remesa ahora	
	n	%	n	%
Muy mala	7	3,4	2	1,0
Mala	15	7,2	2	1,0
Regular	94	45,2	27	12,9
Buena	88	42,3	124	59,3
Muy buena	4	1,9	54	25,8
Total	208	100,0	209	100,0

FUENTE: Encuesta "Usos de remesas en hogares caleños con familiares en España", 2009.

Aunque las remesas tienen efectos no deseados, se plantea que el efecto más negativo es la dependencia económica de sus miembros creando un efecto de desestimulo para la inserción laboral. No obstante, el 73% de los hogares estudiados consideran que la remesa es fundamental para atender las necesidades del hogar. Esta situación es perfectamente coherente con la realidad porque la remesa permite el pago de alimentación, servicios públicos, educación y salud. Atendiendo esas necesidades, la remesas es fundamental en la manutención del hogar.

Tabla 4.32 "El dinero que le envían es fundamental para atender las necesidades del hogar"

Posición	n	%
Muy en desacuerdo	24	11,5
Algo en desacuerdo	22	10,5
Ni de acuerdo ni en desacuerdo	10	4,8
Algo de acuerdo	45	21,5
Muy de acuerdo	108	51,7
Total	209	100,0

FUENTE: Encuesta "Usos de remesas en hogares caleños con familiares en España", 2009.

No obstante, seis de cada diez hogares encuestados plantean que todos los miembros del hogar trabajan y aportan dinero para cubrir los gastos (tabla 4.33). Pero todo parece indicar que esos ingresos son insuficientes para el sostenimiento de todos los gastos del hogar. Pese a que aportan ingresos no logran cubrir la totalidad de las necesidades del hogar. Sólo el 33% se mostró en desacuerdo con esta afirmación, dando a entender sus altos niveles de dependencia respecto a la remesa. Los bajos niveles salariales para la población con mano de obra no calificada es un elemento fundamental para explicar situaciones de pobreza.

Tabla 4.33 “En su hogar, todos trabajan y aportan dinero para cubrir los gastos principales”

Posición	n	%
En desacuerdo	68	32,9
Ni de acuerdo ni en desacuerdo	10	4,8
De acuerdo	129	62,3
Total	207	100,0

FUENTE: Encuesta “Usos de remesas en hogares caleños con familiares en España”, 2009.

Para finalizar el aspecto de la dependencia, uno de cada dos hogares considera que la remesa es fundamental para el sostenimiento de la casa, teniendo una relación de dependencia alta con respecto a la remesa.

Tabla 4.34 Si no tuviera el envío de dinero, la economía familiar prácticamente no podría sostenerse.

Posición	n	%
En desacuerdo	83	39,7
Ni de acuerdo ni en desacuerdo	11	5,3
De acuerdo	115	55,0
Total	209,0	100

FUENTE: Encuesta “Usos de remesas en hogares caleños con familiares en España”, 2009.

Tal como plantean los datos, la remesa cumple un papel importante en el hogar beneficiario, el más importante es brindar mejor calidad de vida a las personas. Los miembros del hogar trabajan y aportan ingresos, pero sus ingresos no alcanzan a brindar el bienestar que necesitan sus miembros, por ello los niveles de dependencia de la remesa como co-financiadora del hogar son fundamentales para el sostenimiento del hogar.

CONCLUSIONES

Sin el aporte de las remesas, casi todos los hogares encuestados estaban casi que condenados a la pobreza, debido a sus bajos niveles de ingresos y a la ausencia de movilidad social. La emigración de su familiar les permitió disponer de ingresos estables, de movilidad ascendente por el incremento de los niveles educativos y les permitió constituir patrimonio. Muchos de los miembros de los hogares posiblemente no son sujetos de crédito por sus bajos e inestables ingresos que les impide asumir compromisos financieros a largo plazo. Por tanto, la remesa constituye la única posibilidad de inversión y de aval financiero.

1. Perfil socio-demográfico de los hogares:

Los hogares receptores de remesa revelan un patrón demográfico predominante. Usualmente una vivienda está ocupada por un solo hogar, el tamaño promedio del hogar es 3,5 personas, por debajo del nacional (4,0) según datos del último censo del 2005 (DANE, 2007). Las estructuras de composición de los hogares son heterogéneas, producto de un proceso de recomposición familiar y habitacional con la partida del migrante. Estos hogares tienden a ser feminizados con una importante participación de mujeres mayores, los niveles educativos se concentran en la secundaria, con un menor número de beneficiarios en el hogar y prevalece un remitente por hogar, de los cuales seis de cada diez remitentes son mujeres. Los migrantes se ubican en edades adultas, siendo los hijos y hermanos los principales remitentes. La gran mayoría de remitentes emigraron entre 1987 y el 2002. Nueve de cada diez son migrantes laborales, de los cuales el 60% desea permanecer para siempre en España.

2. Usos de remesas:

La remesa es un ingreso constitutivo del hogar por periodicidad y antigüedad. Los altos niveles de autonomía del hogar en la distribución y administración del dinero son soportados por la concepción que la remesa es del hogar y no del remitente. La administración está mayoritariamente concentrada en las mujeres con una autovaloración positiva de su gestión del dinero. Con la remesa se garantiza el acceso a elementos mínimos de la subsistencia como la alimentación, el acceso a agua potable, electricidad y gas. Igualmente la remesa se dirige a pagar los rubros de educación y acceso a salud.

Los hogares que invierten la remesa en salud y educación tienen mejores condiciones de vida que los hogares que gastan su remesa en pagar servicios públicos y comida. De todos los grupos, el más vulnerable y pobre son los hogares que pagan los servicios públicos. Los hogares que presentan mejores indicadores y más proyección de ascenso económico están en el grupo que invierte la remesa en educación y presentan mayores tasas de acceso a la universidad. Es importante ver que los hogares que más

invierten en educación superior presentan mayores tasas de escolaridad de sus miembros, demostrando la importancia del background de los padres en la educación de los jóvenes. Por último, se puede vislumbrar una racionalidad del gasto en los hogares. En aras del bienestar común, los hogares priorizan los gastos racionalmente, estableciendo una jerarquía de necesidades. Esto demuestra el papel protagónico de la remesa en la sobrevivencia de los hogares y el buen uso de las remesas para brindar una mejor calidad de vida al grupo doméstico.

3. Inversión de remesas:

Esta investigación revela que las inversiones no pueden visualizarse sólo estudiando los gastos mensuales de la remesa recurrente, sino recogiendo las inversiones realizadas en el tiempo y la contribución de la remesa a las inversiones en marcha (aquí se incluye el mejoramiento de vivienda). Hay prácticas cotidianas y pequeñas de inversión que no son vistas como tales ni por los hogares ni por los investigadores. Las más comunes son los gastos en mejoramiento de vivienda y el ahorro. En relación con el mejoramiento de la vivienda, el 21% de los hogares afirma que realizó adecuaciones en la vivienda. La práctica del ahorro más común como guardar una parte del dinero es utilizada por el 47% de los hogares, pero por su bajo alcance no se considera inversión ni por los hogares ni por los investigadores.

Los hogares están invirtiendo (el 27% tiene inversiones de diferente tipo) y aunque el grueso de las inversiones no sean de productividad directa (que genere empleos estables, con transformación de insumos y creación de valor agregado), estas inversiones están creando patrimonio familiar. La primera y más importante inversión que hacen los hogares en estratos bajos es la compra de bienes raíces. En segundo lugar se encuentra la creación de negocios con un 7% de hogares que gestaron negocios, la mayoría de muy bajo capital y con pocas posibilidades de acumulación. Estos negocios son de tipo familiar y van dirigidos a generar empleo a la familia.

Los datos muestran que algunos de los factores explicativos para comprender el por qué algunos hogares invierten y otros no, radica en las características socio-demográficas de los hogares que les permite la acumulación. Así, los hogares inversores usualmente se encuentran en mejores condiciones demográficas y económicas que los "no inversores". Son hogares más pequeños (3,4), menor presencia de personas dependientes (niños, ancianos, 25%) y mayor número de personas se benefician en el hogar, envían remesas más remitentes (1,3). También, la capacidad de acumulación de los hogares parece estar relacionada con la disposición de un mayor ingreso *per cápita*. El monto de la remesa igualmente es un factor importante para la inversión. A mayor cantidad de remesa mayores niveles de inversión. Podría ser que la remesa recurrente como fuente de financiación de gastos primarios en el hogar libere los ingresos de los miembros en origen destinados al consumo para canalizarlos a la inversión. En ese mismo sentido, la alta participación económica de los miembros del hogar es importante para explicar la capacidad de acumulación.

La inversión como práctica individual se refleja en la alta influencia que ejerce el migrante para inducir la inversión en el hogar. Por esto, el retorno del migrante es una variable fundamental para explicar la decisión explícita y voluntaria de la inversión en los hogares.

La hipótesis inicial de la investigación se propuso comprobar si la inversión de remesas y la creación de pequeños negocios constituyen una estrategia de apoyo económico que refuerza la protección a los miembros más vulnerables del hogar, mediante la diversificación económica del hogar. La evidencia empírica presentada a lo largo de la investigación muestra que la remesa si es una estrategia de apoyo económico a los miembros del hogar para garantizar la protección de sus miembros. La alta proporción de hogares que destinan la remesa a la alimentación, pago de servicios públicos, educación y salud, así lo demuestran. Los rubros de educación y salud tipificados como inversión muestran que los hogares que destinan la remesa a estos gastos tienen proporcionalmente una mayor carga demográfica con niños y ancianos respectivamente. Entonces la remesa se destina principalmente a inversión en capital humano. En ese mismo sentido, las inversiones tradicionales como compra de inmuebles (inversión no productiva) se suman al conjunto de inversiones en capital humano, por el valor simbólico y social que representa la tenencia de la vivienda. Es la morada del hogar y el mayor bien heredable para las generaciones futuras. Las inversiones realizadas para la creación de negocios, aunque escasas son estrategias de subsistencia familiar porque tradicionalmente son propiedad de la familia, administrados por la familia y los trabajadores son miembros de la familia. El hecho que los negocios sólo empleen a miembros de la familia podría revelar cuatro situaciones. En primer lugar, una lógica de reciprocidad que canjea servicios de manutención a cambio de trabajo en el negocio. Dos, los negocios se crean para darle empleo a los miembros “inempleables” y garantizan su contribución económica al hogar. Tres, los negocios crean condiciones económicas de autosostenibilidad para el regreso del remitente como una forma de ahorro, y por último, reflejan una forma de solidaridad del migrante con su familia. El estudio reveló nuevos aspectos del análisis que impiden la inversión en los hogares. Estos elementos se relacionan con la vulnerabilidad demográfica de los hogares y la carga económica que supone el sostenimiento de los hogares. Y aunque parezca una verdad de Perogrullo, uno de los elementos que importantes que incide en la inversión son los ingresos disponibles del hogar que facilitan la acumulación.

REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS:

- ADELMAN, I. y TAYLOR E. 1990. "Is Structural Adjustment with a Human Face Possible? The Case of Mexico". *Journal of Development Studies* No. 26, vol.3. pp. 387-407.
- ALVIRA, F. 2004. *La encuesta: una perspectiva general metodológica*. CIS. Madrid.
- APARICIO, R. 2006. "Migración colombiana en España". En: *Colombia: migraciones, transnacionalismo y desplazamiento*. Ed. Gerardo Ardila. Colección CES. Universidad Nacional. Bogotá.
- ARTAMÓNOVA, I. 2007. "La Emigración Internacional: Hijos de los Remitentes y las Remesas en el Eje Cafetero". *Documentos de la red*, No, 1. Red Alma mater-Colombia, pp. 42-50.
- BABBIE, E. 1999. *Fundamentos de la investigación social*". Thomson Editores. México.
- BANCO DE LA REPUBLICA, 2010. Series estadísticas sector externo. Ingresos remesas de los trabajadores. http://www.banrep.gov.co/series-estadisticas/series_externo.htm#remesas
- BECKER, G. 1983. "Inversión en capital humano e ingresos". En: *Mercado de trabajo: Teorías y aplicaciones*, compilación por Luís Toharia. Alianza Editorial. Madrid.
- BERTAUX, D. 2005. *Los relatos de vida*. Perspectiva etnosociológica. Edicions Bellaterra. Barcelona.
- BOURDIEU, P. 1991. *La Distinción*. Editorial Taurus. España.
- BOURDIEU, P. 2001. "Las estructuras sociales de la economía". Editorial Manantial. Buenos Aires.
- CADENA X. y CÁRDENAS, M. 2004. "Las remesas en Colombia: costos de transacción y lavado de dinero". *DOCUMENTOS DE TRABAJO* No. 26. Fedesarrollo. <http://www.fedesarrollo.org.co/contenido/articulo.asp?chapter=186&article=448>
- CANALES, A y MONTIEL, I. 2004. "Remesas e inversión productiva en comunidades de alta migración a Estados Unidos. El caso de Teocaltiche, Jalisco". *Revista Migraciones internacionales*, vol. 2, núm. 3, enero-junio. Pp. 142-172.
- CANALES, A. y ZLOLNISKI, C. 2000. "Comunidades transnacionales y migración en la era de la globalización". En: *Simposio sobre Migración Internacional en las Américas*. CEPAL. Pp. 221-252.
- CARDENAS, M Y MEJIA, C. 2006. "Migraciones internacionales en Colombia: ¿qué sabemos?", Working Papers Series – Documentos de trabajo No. 30, Fedesarrollo. Septiembre. Disponible en: <ftp://ftp.fedesarrollo.org.co/pub/wp/WP30.pdf>
- CARLING, J. 2007. "Interrogar a las remesas: preguntas centrales para reflexiones más profundas y políticas más adecuadas". En: *Migración desarrollo: y perspectivas desde el sur*, Stephen Castles y Raúl Delgado Wise (coords). Colección Desarrollo y

- Migración. México: Miguel Ángel Porrúa, UAZ, RIMD, SEGOB, INM, CONAPO, IMI, University of Oxford, IOM.
- CASTEL, R. 1997. *La metamorfosis de la cuestión social. Una crónica del salariado*. Editorial Paidós. Buenos Aires.
- CASTRO, M. 2002. Indicadores de desarrollo sostenible urbano. Una aplicación para Andalucía". Universidad de Málaga. Tesis doctoral. www.eumet.net.
- DANE, 2006. CENSO 2005. www.dane.gov.co
- DIAZ, C. et al. 2004. *Dinero, amor e individualización. Las relaciones económicas en las parejas/familias contemporáneas*. Instituto Asturiano de la Mujer. KRK. Ediciones Ovideo.
- DURAND, J.; PARRADO, E. y MASSEY, D. 1996. "Migradollars and Development: A Reconsideration of the Mexican Case". *International Migration Review*, Vol. 30, No. 2 (Summer, 1996), pp. 423-444.
- GARAY, L. J. y RODRIGUEZ, A. 2005. "Caracterización socioeconómica de la población emigrante y evaluación del impacto de las remesas internacionales. Estudio sobre Migración internacional y remesas en Colombia". Ministerio de Relaciones exteriores-Colombia y OIM.
- GARCÍA FERRANDO, M.1985. "Socioestadística". Alianza Universidad. Madrid.
- GARCIA, R. 2000. "Los retos actuales de la teoría del desarrollo". En: *Migración Internacional, Remesas e Impactos Regionales*. Zacatecas, México, 17-20 de octubre.
- GARCIA, R. Y SANCHEZ, X. 2006. "Migración internacional y desarrollo: oportunidades y desafíos para Zacatecas, México". En: *Relaciones Estado-díaspóra: la perspectiva de América Latina y el Caribe de Carlos González* (Coord.) Tomo II, Colección América Latina y el Nuevo Orden Mundial. México: Miguel Ángel Porrúa, UAZ, Secretaría de Relaciones Exteriores, Instituto de los Mexicanos en el Exterior, México.
- GAVIRIA, A. 2004. "Visa usa: fortunas y extravíos de los emigrantes colombianos en los estados unidos", Documento CEDE 2004, 17).
- GONZALEZ, C. 2006. "Migraciones y remesas: una nueva historia". En: *Colombia: migraciones, transnacionalismo y desplazamiento*. Ed. Gerardo Ardila. Colección CES. Universidad Nacional. Bogotá.
- GUARNIZO, L. E. 2003. "La migración transnacional colombiana: Implicaciones teóricas y prácticas". Seminario sobre migración internacional colombiana y la conformación de comunidades transnacionales. Junio 18 y 19 de 2003. www.colombianosune.com.
- GUARNIZO, L. E. 2004. "Aspectos económicos del vivir transnacional". En: *Migración y desarrollo. Estudios sobre remesas y otras prácticas transnacionales en España por*

- Ángeles Escrivá y Natalia Rivas (Coords). Consejo superior de Investigaciones. Andalucía.
- GUARNIZO, L.E. 2006. "El Estado y la migración global colombiana", Revista Migración y desarrollo No. 6. Pp. 79-101. Disponible en www.migracionydesarrollo.org
- JELIN, E. 2005. "Las familias latinoamericanas en el marco de las transformaciones globales: Hacia una nueva agenda de políticas públicas". En la reunión de expertos de "Políticas Hacia Las Familias, Protección E Inclusión Sociales", 28 y 29 de junio 2005. CEPAL.
- KHOUDOUR-CASTÉRAS, D. 2007. "Migraciones internacionales y desarrollo: el impacto socioeconómico de las remesas en Colombia". Revista de la Cepal. No. 92. Agosto.
- KUGLER, M. 2005. ."Migrant Remittances, Human Capital Formation and Job Creation Externalities in Colombia". Borradores de Economía N° 370, Banco de la República, Colombia. <http://www.banrep.gov.co/docum/ftp/borra370.pdf>
- LEVITT, P y GLICK SCHILLER, N. 2006. "Perspectivas internacionales sobre migración". En: Repensando las migraciones Nuevas perspectivas teóricas y empíricas por Alejandro Portes, Josh DeWind (Coord.). Colección América Latina y el Nuevo Orden Mundial. México: Miguel Ángel Porrúa, UAZ. México.
- LOZANO, F. 2000. Experiencias internacionales en el envío y uso de remesas. En: Migración México-Estados Unidos. Opciones de política, coord. Rodolfo Tuirán. Consejo Nacional de Población, México, Noviembre de 2000, pp. 147-166.
- MASSEY, D. 1990. "Social Structure, Household Strategies, and the Cumulative Causation of Migration". Population Index, Vol. 56, No. 1 (Spring, 1990), pp. 3-26 Published by: Office of Population Research Stable URL: <http://www.jstor.org/stable/3644186>.
- MEJIA, W. 2006. "Significado económico de las prácticas transnacionales de los migrantes colombianos, con énfasis sobre los establecidos en Estados Unidos". Florida International University – FIU, Latin American and Caribbean Center – LACC, Colombian Studies Institute – CSI. <http://www.migracionescolombianas.edu.co/vieja/Documentos/documentos/DOCUMENTOS%20DE%20TRABAJO/significado.pdf>
- MEJIA, W. 2009. Encuesta Nacional 2008-2009. Resultados generales de Migraciones Internacionales y Remesas. Observatorio distrital de migraciones (Bogotá) y Observatorio colombiano de migraciones (Fundación Esperanza-Red Alma Mater).
- MICOLTA, A. y SERRANO, M.C. 2009. Familias de Cali con migrantes internacionales: El antes y el ahora. Revista Sociedad y Economía. Jul-dic. Pp. 69-87.
- MOCTEZUMA, M. 2002. Los migrantes mexicanos en los Estados Unidos y la inversión productiva en México. Revista Migraciones Internacionales No. 3, jul-dic. Pp. 149-162.

- MOCTEZUMA, M. 2006. "Entusiasmo estatal por la inversión productiva de los mexicanos que residen en el extranjero". En: Relaciones Estado-diáspora: la perspectiva de América Latina y el Caribe, por Carlos González (Coord.), Tomo II, Colección América Latina y el Nuevo Orden Mundial. México: Miguel Ángel Porrúa, UAZ, Secretaría de Relaciones Exteriores, Instituto de los Mexicanos en el Exterior, México.
- MOCTEZUMA, M. 2008 "Transnacionalidad y transnacionalismo". Papeles de población. No. 57, año 14. Jul-sep. Pp. 39-64.
- MONTOYA, ERIKA. 2006. "Experiencias internacionales en el uso productivo de las remesas". Revista migración y desarrollo. Primer semestre- 06, pp. 131-150.
- MORA, J. J. 2008. "La relación entre la participación laboral y las remesas en Colombia". Borradores de economía y finanzas No. 17, diciembre. Universidad ICESI.
- MORENO, D. 2003. *La desigualdad y las relaciones de poder en el ámbito privado. Las parejas con dos ingresos desde una perspectiva de género*. Tesis doctoral Universidad de Oviedo.
- NEWLAND, K. 2006. "Las redes migratorias como recurso de desarrollo: más allá de las remesas". En: Migraciones. Nuevas movilidades en un mundo en movimiento. Editorial Anthropos. Barcelona.
- NEWLAND, K. 2007. "A New Surge of Interest in Migration and Development", Migration Policy Institute. <http://www.migrationinformation.org/Feature/display.cfm?id=580>
- OROZCO, M. 2004a. "Remesas y migración. El rostro humano de la globalización". Revista Sin fronteras No. 11, abril. Chicago.
- OROZCO, M. 2004b. "Remesas económicas y migración: cuestiones y perspectivas sobre el desarrollo. Vanguardia Dossier No. 13. Oct.dic.
- OROZCO, M. 2006a. "Consideraciones conceptuales, retos empíricos y soluciones para la medición de remesas", Inter-American Dialogue, Marzo. <http://www.cemla-remesas.org/PDF/consideraciones.pdf>
- OROZCO, M. 2009. "Entre la dificultad y la esperanza. Remesas y economía local en Latinoamérica". En: Migración internacional, remesas y desarrollo local en América Latina y el Caribe, por Rodolfo García Zamora, Manuel Orozco (Coord.). Colección Desarrollo y Migración. México: Miguel Ángel Porrúa, UAZ, Inter-American Dialogue.
- PARELLA, S. y CAVALCANTI, L. 2006. "Una aproximación cualitativa a las remesas de los inmigrantes. Revista Reis No. 116, oct-dic, pp. 241-257.
- PORTES, A. 2005. "Convergencias teóricas y evidencias empíricas en el estudio del transnacionalismo en el estudio de los inmigrantes", Revista Migración y desarrollo No. 4. Pp. 2-19. Disponible. Migracionydesarrollo.org

- PORTES, A. y BÖRÖCZ, J, 1998. "Migración contemporánea. Perspectivas teóricas sobre sus determinantes y sus modalidades de incorporación. En: Cruzando fronteras de Graciela Malgesini (comp.). Editorial ICARIA. Madrid.
- POSSO, J. y URREA, F. 2007. "La migración internacional y los cambios en las relaciones de género y estructuras de los hogares: la migración colombiana hacia España". *Papers de Sociología*. Núm.: 85, pp. 109-133.
- PRIES, L. 1999. "Una nueva cara de la migración globalizada: el surgimiento de nuevos espacios sociales transnacionales y plurilocales". V seminario internacional de la RII. Toluca México. 21-24 septiembre.
- RACO, S de y FABRIS, J.E. 2008. "Análisis de la distribución del ingreso con el software estadístico STATA. Utilización del modulo DASP". Ponencia 8 jornada de tecnología aplicada a la educación matemática universitaria. Facultad de Ciencias económicas. Universidad de Buenos Aires.
- ROA, M. 2008. *Mercat de treball y condicions laborals de població immigrant colombiana a tres comarques de Barcelona*. Col.lecció Tesis Doctorales CTESC. Barcelona.
- ROA, M. 2008. *Caracterización socio demográfica de hogares colombianos con migrantes en España*. Financiado por OPI, Madrid. Inédito.
- ROA, M. 2010. "Inversión de remesas procedentes de España en hogares con experiencia migratoria en Cali y Palmira-Colombia". En: VI congreso sobre migraciones en España. Coords. Antonio Izquierdo y Belén Fernández. Editado por la "Universidad da Coruña, Servizo de Publicacións. pp. 918- 932, A Coruña España.
- RUSSELL, S.S. 1992. "Migrant Remittances and Development". *International Migration Review*, Vol. XXX, No. 3-4.
- SANZ, J. 2009. *Entre "cumplir" y "hacer cosas": estrategias económicas y simbolismo en el uso de las remesas de la migración ecuatoriana en España*. Tesis doctoral Departament d'Antropologia, Filosofia i Treball Social Universitat Rovira i Virgili. Tarragona. <http://www.tdr.cesca.es/>
- SASSEN, S. 2007. *Una sociología de la globalización*. Katz Editores. Madrid
- STARK, O. 1993. *La migración del trabajo*. Ministerio de trabajo y seguridad social. Madrid.
- TODARO, M. 1985. *El desarrollo económico del tercer mundo*. Alianza Editorial. Madrid.
- URREA, F y BOTERO, W. 2010. "Patrones sociodemográficos diferenciales en Bogotá y Cali, con base en el censo del 2005 y la presencia de clases medias negras en las dos ciudades". *Revista sociedad y economía* No. 18. Ene-jun, pp. 85-112.
- VARELA, R. 1998. *Innovación empresarial. Un nuevo enfoque de desarrollo*. Universidad ICESI. Cali.
- VERTOVEC, S. 2003. "Desafíos transnacionales al nuevo multiculturalismo". *Revista Migración y desarrollo* N° 1, octubre. www.migracionydesarrollo.org.

VICENTE, J.L. Introducción al análisis de clúster. Departamento de estadística. Universidad de salamanca.

<http://biplot.usal.es/ALUMNOS/CIENCIAS/2ESTADISTICA/MULTIVAR/cluster.pdf>

WEBER, M. 1998. *La Ética Protestante y el Espíritu del Capitalismo*. Editorial Península. Barcelona.

ZELIZER, V. 2009. *La negociación de la intimidad*. Fondo de cultura económico. Argentina.

8. De las siguientes actividades del hogar ¿Usualmente, quién realiza estas tareas?										
Actividad	Jefe de hogar	Padres	Conyuge	Hijos	Abuelos	Hermanos	Otros familiares	Otros no familiares	Empleada doméstica	Género 1.Hombre 2.Mujer
* Preparación alimentos										
* Mantenimiento de la ropa										
* Limpiar la casa										
* Cuidado de personas menores o ancianos										
* Compra de mercado y suministros										
* Pago de facturas o cuentas pendientes										

IV. DATOS DE LA FAMILIA TRANSNACIONAL EN ESPAÑA

9. ¿Cuáles familiares que viven en España envían dinero? (COMIENZE POR EL REMITENTE PRINCIPAL EN FUNCIÓN DEL MAYOR ENVÍO)

Nombres de los familiares en España que envían dinero	Parentesco con el jefe del hogar en Cali	Edad (años cumplidos)	Nivel educativo	¿En qué actividad ocupó principalmente... la mayor parte del tiempo la semana pasada?	Año de salida del país del migrante en España	Valor aproximado mensual del envío (pesos)	Años que envía dinero a la familia el migrante en España	Ha realizado alguna inversión en España (como compra de vivienda o creación de negocios). Para mayores de 18 años
	1. Pareja 2. Hijo(a), hijastro(a) 3. Padres, suegro(a) 4. Nieto(a) 5. Otro pariente 6. Otro no pariente		1. Ninguno 2. Primaria incompleta 3. Primaria completa 4. Secundaria completa 5. Secundaria incompleta 6. Técnica incompleta 7. Técnica completa 8. Universitaria incompleta 9. Universitaria completa	1.Trabajó 2.No trabajó, pero tenía trabajo 3.Buscó trabajo 4.Estudió 5.Oficios del hogar 6.Vivió de jubilación o renta 7.Otra situación 8.NS/NR (T1)	88. NS/NR			1. Si 2. No 99. No aplica
1	1							
2								
3								
4								
5								
6								
7								

V. PRÁCTICAS COMUNICATIVAS

<p>10. ¿Cada cuánto se comunica telefónicamente con el migrante en España (T2)</p> <p>* Diariamente <input type="checkbox"/> 1</p> <p>* Entre 2 y 3 veces por semana <input type="checkbox"/> 2</p> <p>* Cada semana <input type="checkbox"/> 3</p> <p>* Entre 2 y 3 veces por mes <input type="checkbox"/> 4</p> <p>* Cada mes <input type="checkbox"/> 5</p> <p>* Más de uno o dos meses <input type="checkbox"/> 6</p> <p>* Nunca <input type="checkbox"/> 7 Pase a la 15</p>	<p>12. Cuando llama desde Colombia a España ¿qué tipo de servicio telefónico utilizan usualmente?</p> <p>* Servicio normal de telefonía <input type="checkbox"/> 1</p> <p>* Planes adicionales al servicio para hablar con otros países <input type="checkbox"/> 2</p> <p>* Tarjetas prepago de larga distancia <input type="checkbox"/> 3</p> <p>* Llamadas desde un celular (Movistar, Tigo, Comcel) <input type="checkbox"/> 4</p> <p>* Cabinas de llamadas <input type="checkbox"/> 5</p> <p>* Utiliza diferentes servicios <input type="checkbox"/> 6</p> <p>* No aplica <input type="checkbox"/> 99</p>
<p>11. Cuando se comunica vía telefónica con el migrante en España</p> <p>* Siempre llama el migrante Pase a la 13 <input type="checkbox"/> 1</p> <p>* La mayoría de las llamadas las hace el migrante pero algunas veces llaman ustedes de Cali <input type="checkbox"/> 2</p> <p>* Las llamadas se realizan más o menos en la misma cantidad entre el migrante y ustedes <input type="checkbox"/> 3</p> <p>* La mayoría de las llamadas las hacen ustedes de Cali, pero algunas veces llama el migrante <input type="checkbox"/> 4</p> <p>* Siempre llaman ustedes desde Cali <input type="checkbox"/> 5</p> <p>* No aplica <input type="checkbox"/> 99</p>	<p>13. Usualmente ¿En qué jornada del día recibe las llamadas desde España?</p> <p>* En las mañanas <input type="checkbox"/> 1</p> <p>* En las tardes <input type="checkbox"/> 2</p> <p>* En las noches <input type="checkbox"/> 3</p> <p>* En cualquier jornada <input type="checkbox"/> 4</p> <p>* No aplica <input type="checkbox"/> 99</p>
	<p>14. Tomando como referencia los últimos doce meses, el número de llamadas telefónicas con el migrante ha:</p> <p>* Disminuido <input type="checkbox"/> 1</p> <p>* Sigue igual <input type="checkbox"/> 2</p> <p>* Aumentado <input type="checkbox"/> 3</p> <p>* No sabe/No responde <input type="checkbox"/> 4</p> <p>* No aplica <input type="checkbox"/> 99</p>

<p>15. Cada cuánto se comunican por internet con el migrante en España? (T2)</p> <p>* Diariamente <input style="width: 30px;" type="text"/> 1</p> <p>* Entre 2 y 3 veces por semana <input style="width: 30px;" type="text"/> 2</p> <p>* Cada semana <input style="width: 30px;" type="text"/> 3</p> <p>* Entre 2 y 3 veces por mes <input style="width: 30px;" type="text"/> 4</p> <p>* Cada mes <input style="width: 30px;" type="text"/> 5</p> <p>* Más de uno o dos meses <input style="width: 30px;" type="text"/> 6</p> <p>* Nunca <input style="width: 30px;" type="text"/> 7 → Pase a 18</p>	<p>17. ¿Cuál de los servicios de internet es el que utiliza más frecuentemente para comunicarse con el migrante?</p> <p>* Correo electrónico <input style="width: 30px;" type="text"/> 1</p> <p>* Chat (mensajería, videoconferencia) <input style="width: 30px;" type="text"/> 2</p> <p>* Llamadas por internet (Skype u otros) <input style="width: 30px;" type="text"/> 3</p> <p>* Otros servicios de internet <input style="width: 30px;" type="text"/> 4</p> <p>* No sabe <input style="width: 30px;" type="text"/> 5</p> <p>* No aplica <input style="width: 30px;" type="text"/> 99</p>
---	---

<p>16. Cuando se comunican por internet, ¿usualmente en qué lugar realizan la comunicación?</p> <p>* En la casa <input style="width: 30px;" type="text"/> 1</p> <p>* En un locutorio o café internet <input style="width: 30px;" type="text"/> 2</p> <p>* En casa de otros familiares o amigos <input style="width: 30px;" type="text"/> 3</p> <p>* Oficina o trabajo <input style="width: 30px;" type="text"/> 4</p> <p>* Otros sitios <input style="width: 30px;" type="text"/> 5</p> <p>* No aplica <input style="width: 30px;" type="text"/> 99</p>	<p>18. En los últimos 2 años ¿cuántas veces ha venido de visita el migrante?</p> <p>* Nunca ha venido <input style="width: 30px;" type="text"/> 1</p> <p>* Sólo una vez <input style="width: 30px;" type="text"/> 2</p> <p>* Dos veces <input style="width: 30px;" type="text"/> 3</p> <p>* Tres veces <input style="width: 30px;" type="text"/> 4</p> <p>* Cuatro veces o más <input style="width: 30px;" type="text"/> 5</p>
--	---

19. En las comunicaciones con el migrante, qué tan a menudo tratan los siguientes temas:

Temas (T3)	Siempre	Algunas veces	Pocas veces	Casi nunca	Nunca
* Envíos de dinero y economía del hogar	5	4	3	2	1
* Sueños y planes de futuro de la familia	5	4	3	2	1
* Problemas familiares que acontecen en el hogar(vida cotidiana)	5	4	3	2	1
* Proyectos de migrar de otro familiar (reunificación)	5	4	3	2	1
* Proyectos de retorno del migrante	5	4	3	2	1
* Las cosas que pasan todos los días en el hogar(vida cotidiana)	5	4	3	2	1

Medio	Teléfono	Internet	Ambos	Ninguno
20. Por cuál medio de comunicación el migrante informa el envío de dinero	1	2	3	4
21. Por cuál medio de comunicación la familia reporta que recibió el dinero.	1	2	3	4
22. Por cuál medio de comunicación se planifica el uso del dinero enviado	1	2	3	4
23. Por cuál medio de comunicación se reporta el uso que se le da al dinero, una vez se ha gastado	1	2	3	4

24. A continuación se leerán las siguientes afirmaciones. Por favor diga qué tan de acuerdo está usted

Afirmación (T4)	Muy de acuerdo	Algo de acuerdo	Ni de acuerdo ni en desacuerdo	Algo en desacuerdo	Muy en desacuerdo	N.S./N.R.
* A través de las comunicaciones por teléfono e internet la gente en España puede recibir el cariño de su familia	5	4	3	2	1	88
* La distancia física debilita los lazos afectivos entre los miembros de una familia	5	4	3	2	1	88

<p>25. ¿El migrante tiene planes de retornar a Colombia?</p> <p>Si <input style="width: 30px;" type="text"/> 1 No <input style="width: 30px;" type="text"/> 2</p> <p style="text-align: center;">Si contestó NO pase a la 27</p>	<p>26. ¿En cuántos años planea regresar a Colombia definitivamente? <input style="width: 30px;" type="text"/> años</p> <p>No sabe/No responde <input style="width: 30px;" type="text"/> 88 No aplica <input style="width: 30px;" type="text"/> 99</p>
---	---

VI. USOS DE LA REMESA

<p>27. Tomando como referencia el envío principal ¿Con qué frecuencia llega el dinero?</p> <p>* Semanal <input style="width: 30px;" type="text"/> 1</p> <p>* Quincenal <input style="width: 30px;" type="text"/> 2</p> <p>* Mensual <input style="width: 30px;" type="text"/> 3</p> <p>* Trimestral <input style="width: 30px;" type="text"/> 4</p> <p>* Semestral <input style="width: 30px;" type="text"/> 5</p>	<p>28. Alguna vez su familiar ha dejado de enviar dinero al hogar.</p> <p>Si <input style="width: 30px;" type="text"/> 1 Por qué _____</p> <p>_____</p> <p>_____</p> <p>No <input style="width: 30px;" type="text"/> 2</p>
---	--

29. ¿Cuáles personas que no viven en el hogar se benefician del envío de dinero?			
Nombre	Parentesco con el jefe del hogar 1. jefe de hogar 2. Pareja 3. Hijo(a), hijastro(a) 4. Padres, suegro(a) 5. Nieto(a) 6. Otro pariente 7. Otro no pariente	Cantidad Mensual en pesos	Uso del dinero
1		\$	
2		\$	
3		\$	
4		\$	
5		\$	
6		\$	
7		\$	
8		\$	

30. En lo que va del 2009, ¿qué otro tipo de ayuda les envió el migrante?
 * Ropa 1 * Alimentos 2 * Artefactos 3
 (electrodomesticos, aparatos tecnológicos)
 * Otros 4 * Ninguno 5

31. Situación económica del hogar ...	Muy buena	Buena	Regular	Mala	Muy mala	N.S./N.R.
* ¿Cómo calificaría la situación económica de su hogar, antes de la migración de su familiar en que no recibía dinero?	5	4	3	2	1	88
* Cómo calificaría la situación económica de su hogar, después de la migración de su familiar en que envía dinero?	5	4	3	2	1	88

32. A continuación se leerán las siguientes afirmaciones Por favor diga que tan de acuerdo está usted

Afirmación (T4)	Muy de acuerdo	Algo de acuerdo	Ni en acuerdo Ni en desacuerdo	Algo en desacuerdo	Muy en desacuerdo	N.S./N.C.
* Si no tuviera el envío de dinero, la economía familiar prácticamente no podría sostenerse.	5	4	3	2	1	88
* En su hogar, todos trabajan y aportan dinero para cubrir los gastos principales.	5	4	3	2	1	88
* El dinero que le envían es fundamental para atender las necesidades del hogar	5	4	3	2	1	88

CONSUMO

33. ¿En que se gastó el dinero del último envío? * Alquiler de la vivienda * Hipoteca por compra de inmueble * Mercado (alimentación) * Servicios públicos (agua, luz y gas) * Teléfono fijo, celular, internet * Salud (EPS, medicina prepagada, otros) * Educación * Pago personas (empleado doméstica, enfermero, niño) * Compra o pago de muebles y enseres * Mejoramiento del inmueble * Recreación y ocio * Compra de vehículo * Deudas del viaje del familiar * Otras deudas personales * Inversiones	Si	No	35. Los gastos que no cubre el envío, ¿con qué dinero se cubre? * Con los ingresos del jefe del hogar <input type="text"/> 1 * Con los ingresos de alguno o algunos de los miembros del hogar <input type="text"/> 2 * Otros ingresos <input type="text"/> 3 * No aplica <input type="text"/> 99			
				36. Cuando se le presentó una emergencia que implicó gastos inesperados, ¿cómo lo resolvió? * Llamó al migrante para que me ayudara con dinero <input type="text"/> 1 * Recurrí a un préstamo personal <input type="text"/> 2 * Recurrí a otro familiar o amigo <input type="text"/> 3 * Lo resolvió de otra manera <input type="text"/> 4 * No se le han presentado emergencias <input type="text"/> 5		
					37. Hablando de los envíos de dineros mensual ¿cuál de estas situaciones se da con más frecuencia en su hogar? * Se gasta todo en los primeros ocho días <input type="text"/> 1 * Se gasta todo en los primeros quince días <input type="text"/> 2 * Se gasta todo en el mismo mes <input type="text"/> 3 * No se alcanza a gastar todo en el mes <input type="text"/> 4	
34. Con el dinero enviado ¿qué tanto se alcanzan a cubrir los gastos del hogar? * Totalmente Pase a la 36 <input type="text"/> 1 * Casi todo <input type="text"/> 2 * La mitad <input type="text"/> 3 * Algunas cosas <input type="text"/> 4 * Muy poco. <input type="text"/> 5						

38. Si tuviera Ud. que reducir gastos en su hogar, ¿podría decirme en qué medida, mucho, bastante, poco o nada los reduciría en cada uno de los siguientes productos?

Gasto en...(T5)	Mucho	Bastante	Poco	Nada	N.S./N.R.	N.A.
* Alimentación	4	3	2	1	88	99
* Ropa y calzado	4	3	2	1	88	99
* Vivienda (compra, mantenimiento)	4	3	2	1	88	99
* Automóvil	4	3	2	1	88	99
* Educación	4	3	2	1	88	99
* Salud (seguros médicos, dentistas, farmacia)	4	3	2	1	88	99
* Transporte	4	3	2	1	88	99
* Belleza e imagen personal	4	3	2	1	88	99
* Electrodomésticos	4	3	2	1	88	99
* Restaurantes, discotecas y festejos	4	3	2	1	88	99
* Vacaciones y viajes	4	3	2	1	88	99
* Aficiones, música, libros, computadores, video	4	3	2	1	88	99
* Deportes y espectáculos	4	3	2	1	88	99

39. Para cada una de las frases que le voy a leer ahora ¿podría decirme hasta qué punto (mucho, bastante, poco o nada) reflejan su forma de comprar

Afirmación (T5)	Mucho	Bastante	Poco	Nada	N.S./N.R.	C
* A veces me he encontrado con que había gastado más de lo que realmente tenía.	4	3	2	1	88	
* Nunca compro nada sin estar totalmente seguro de que será útil.	4	3	2	1	88	
* Para mí lo más importante en todos los productos que compro es que sean baratos.	4	3	2	1	88	
* Cuando algo me gusta realmente, sería capaz de comprarlo incluso si excede el presupuesto.	4	3	2	1	88	

40. Podría decirme, aproximadamente ¿cuánto dinero de los envíos se destinó a gastos futuros o ahorro en el último mes?

(T6)	
* Menos de \$50.000	<input type="text"/> 1
* Entre \$50.000 y \$100.000	<input type="text"/> 2
* Entre \$100.001 y \$200.000	<input type="text"/> 3
* Entre \$200.001 y \$300.000	<input type="text"/> 4
* Más de \$300.000	<input type="text"/> 5
* No aplica	<input type="text"/> 99

42. En el último envío de dinero, ¿quién determinó finalmente cómo se gastó en el hogar?

* Migrante (remitente)	<input type="text"/> 1
* Jefe de hogar	<input type="text"/> 2
* Otro Beneficiario	<input type="text"/> 3
* Grupo familiar	<input type="text"/> 4
* Otro	<input type="text"/> 5

41. Imagínese por un momento que tiene algún dinero ahorrado o que se ha ganado la lotería de 5 ó 6 millones de pesos ¿En qué se lo gastaría (3) principalmente?(Espere Rtas.)

* A la compra de una vivienda	<input type="text"/>
* A la compra de fincas, tierras, ganado	<input type="text"/>
* A seguros y/o planes de jubilación	<input type="text"/>
* A fondos de inversión, a la Bolsa	<input type="text"/>
* Viajar	<input type="text"/>
* Pagar estudio	<input type="text"/>
* Comprar una moto o un vehículo	<input type="text"/>
* A crear un negocio	<input type="text"/>
* A cubrir necesidades o carencias pendientes	<input type="text"/>
* A necesidades imprevistas o gastos extras	<input type="text"/>
* A otros	<input type="text"/>
* No sabe/No responde	<input type="text"/>
* No aplica	<input type="text"/>

43. ¿Cuál de las dos frases se acerca más a la forma como usted va de compras con dineros del envío?

* Cuando voy a comprar siempre tengo una idea bastante clara de lo que quiero comprar	<input type="text"/> 1
* Normalmente decido sobre la marcha lo que compro	<input type="text"/> 2

44. ¿Quién lleva habitualmente en su hogar la administración del envío de dinero en el mes?

* El jefe del hogar	<input type="text"/> 1
* Cónyuge/pareja	<input type="text"/> 2
* Padre	<input type="text"/> 3
* Madre	<input type="text"/> 4
* Algún hijo/a	<input type="text"/> 5
* Cada uno/a administra su parte	<input type="text"/> 6
* Otra persona	<input type="text"/> 7
* No sabe/No responde	<input type="text"/> 88

45. ¿Qué tan a menudo ocurren las siguientes situaciones en torno al envío de dinero?

Afirmación (T3)	Siempre	Algunas veces	Pocas veces	Casi nunca	Nunca
* ¿Le informa Ud. a su familiar en España acerca de las necesidades del hogar para ajustar el valor del envío?	5	4	3	2	1
* ¿El familiar pregunta acerca de las necesidades del hogar para determinar el valor del envío?	5	4	3	2	1
* El familiar acuerda con usted el monto de dinero que necesitan en el hogar para cubrir los gastos con el envío?	5	4	3	2	1

46. ¿Usualmente, de qué forma lleva usted las cuentas de los envíos en su hogar?

* Con un computador	<input type="text"/> 1
* En un libro o cuaderno	<input type="text"/> 2
* A través de extractos de las cuentas bancarias	<input type="text"/> 3
* De memoria, mentalmente	<input type="text"/> 4
* Otras formas	<input type="text"/> 5
* De ninguna forma, no llevamos las cuentas de los envíos	<input type="text"/> 6

o programación de los pagos que realizará con el envío? (T3)

* Siempre	<input type="text"/> 5
* Algunas veces	<input type="text"/> 4
* Pocas veces	<input type="text"/> 3
* Casi nunca	<input type="text"/> 2
* Nunca	<input type="text"/> 1

48. Cuando usted maneja el envío del dinero destinado sólo para gastos del hogar, lo hace:

* Como si fuera suyo o propio	<input type="text"/> 1
* Como si no fuera enteramente suyo	<input type="text"/> 2
* Como si fuera dinero ajeno	<input type="text"/> 3

49. ¿Cómo considera Ud. que se administra el dinero del envío que se ingresa en su hogar...? (T 7)

* De forma muy ordenada 1

* De forma bastante ordenada 2

* De forma poco ordenada 3

* De forma nada ordenada 4

* No sabe/No responde 88

50. ¿Cómo suele rendir cuentas al migrante de los gastos hechos con el dinero enviado?

* de forma detallada por iniciativa propia 1

* De forma detallada cuando me lo pregunta el migrante 2

* De forma global por iniciativa propia 3

* De forma global cuando me lo pregunta el migrante 4

* Nunca rindo cuentas al migrante 5

Supervisión de gastos (T 3)	Siempre	Algunas veces	Pocas veces	Casi nunca	Nunca
51. ¿Qué tan a menudo el migrante supervisa el gasto que se realiza con el dinero del envío ?	5	4	3	2	1
52. ¿Usualmente guardan comprobantes de los gastos que se cubren con el dinero de envíos?	5	4	3	2	1

53. ¿Cuáles de las siguientes facturas o comprobantes de pago se guardan?

Facturas/Recibos	Si	No	N.S./N.R.	No aplica
* Factura de pago de compra de alimentos o mercado	1	2	88	99
* Recibos de servicios públicos	1	2	88	99
* Comprobantes de pago de estudios	1	2	88	99
* Factura del envío de la remesa	1	2	88	99
* Recibos de pagos de salud	1	2	88	99
* Recibos de pago de servicios bancarios (tarjetas de crédito, ahorro)	1	2	88	99
* Recibos de pagos de vivienda (hipoteca, cuota alquiler)	1	2	88	99
* Compra o pago parcial de electrodomésticos	1	2	88	99
* Eventos familiares de recreación y ocio	1	2	88	99

VI. INVERSIONES: AHORRO Y CREACIÓN DE NEGOCIOS

54. ¿Han podido hacer alguna inversión en Colombia desde que emigró/aron su familiar?

Si 1 No 2

Si contestó NO termine la encuesta

55. ¿Cuáles? Enumere

	Si	No	#	N.A.
* Vivienda para uso familiar	1	2		99
* Vivienda para alquilar	1	2		99
* Lote de engorde	1	2		99
* Vehículo propio	1	2		99
* Vehículo para trabajar	1	2		99
* Negocio particular en casa (VER NOTA 1)	1	2		99
* Negocio particular fuera casa (VER NOTA 1)	1	2		99
* Negocio familiar (VER NOTA 1)	1	2		99
* Acciones en bolsa	1	2		99
* Otras inversiones	1	2		99

NOTA 1: CREACIÓN DE NEGOCIOS CON REMESAS (P. 56 A 68)
SÓLO PARA LOS QUE HAN CREADO O COMPRADO NEGOCIO

56. ¿En qué año creó o compró el negocio?

Año No aplica 99

57. ¿Qué tipo de bien o servicio produce?

No aplica 99

58. ¿A qué sector de la actividad económica pertenece?

* Agricultura, pesca, ganadería o minería 1

* Industria 2

* Comercio 3

* Servicios 4

* No aplica 99

59. ¿Qué nivel de tecnificación se usa en el negocio?

* Trabajo manual de tipo artesanal 1

* Trabajo industrial 2

* Trabajo mecanizado 3

* Trabajo automatizado 4

* No aplica 99

60. ¿Cuántos empleados trabajan en el negocio?

Nº

No aplica 99

61. ¿La propiedad del negocio es?

* Del Migrante (remitente) 1

* Del Jefe de hogar 2

* Del Grupo familiar 3

* Amigos/socios 4

* De Accionistas 5

* Otros 6

* No aplica 99

62. ¿Quién dirige o administra el negocio?

* Migrante (remitente) 1

* Jefe de hogar 2

* Un miembro de la familia 3

* Socio 4

* Empleado 5

* Otro 6

* No aplica 99

63. ¿Ingresos mensuales que genera el negocio?

\$

N.S./N.R. 88 No aplica 99

64. ¿En cuánto está avaluado el negocio?

\$

N.S./N.R. 88 No aplica 99

65. ¿El negocio tiene certificado de cámara y comercio?

1 Si 2 No

N.S./N.R. 88 No aplica 99

66. ¿Tiene Nit?

1 Si 2 No

N.S./N.R. 88 No aplica 99

67. ¿Tiene Personería jurídica?

1 Si 2 No

N.S./N.R. 88 No aplica 99

68. ¿Qué porcentaje del capital provenía de los envíos de dinero del migrante?

%

N.S./N.R. 88 No aplica 99

¡¡¡FIN DEL FORMULARIO!!!

APENDICE

0. FICHA TECNICA DE LA ENCUESTA

AMBITO GEOGRÁFICO DEL MUESTREO: Ciudad Santiago de Cali, casco urbano.

UNIDAD DE ANALISIS: El hogar transnacional.

UNIVERSO POBLACIONAL DEL ESTUDIO: Hogares caleños de estratos dos y tres que reciban remesas procedentes de España de forma periódica.

TAMAÑO DE LA MUESTRA: DISEÑADA: 50 hogares. REALIZADA: 209 hogares.

TIPO Y PROCEDIMIENTO DE MUESTREO SELECCIONADO:

La muestra de población se propuso como un muestreo no probabilístico, debido al desconocimiento del universo poblacional y a la ausencia de un marco muestral. El muestreo planeado fue por cuotas de acuerdo a dos variables: la inversión clasificada en dos indicadores: bien raíz y creación de pequeños negocios y, en segundo lugar, el estado actual en que se encuentra esta inversión. Este fue el esquema propuesto en el proyecto.

ESTADO DE LA INVERSION	TIPO DE INVERSION		TOTAL
	INVERSION BIEN RAIZ	INVERSION PEQ. NEGOCIOS	
IDEA	6	4	10
EN PROYECTO	4	2	6
EN PROCESO	4	2	6
EN EJECUCIÓN	18	10	28
TOTAL	32	18	50

El muestreo por cuotas no pudo llevarse a cabo porque en la fase de aplicación de la encuesta hubo alta tasa de rechazo de los informantes porque aborda permanentemente información sobre ingresos y remesas. Muchos hogares tenían temor que los remitentes se enfadaran o alta desconfianza. Se decidió trabajar con la estrategia de bola de nieve (Babbie, 1999) y que los encuestadores utilizaran sus redes sociales para conseguir los entrevistados.

Para lograr cumplir con el tamaño previsto se dispuso de una hueste de encuestadores que contactaban los hogares a través de amigos y parientes que garantizara la confidencialidad de la información. A cada encuestador se le otorgó un número pequeño de encuestas y los resultados finales de la estrategia fue que el tamaño de la muestra se cuadruplicó. Esta estrategia de muestreo se basa en que las redes permiten llegar a casos típicos promedios, operando con el principio que los errores de sesgos tendieran a compensarse entre sí¹. Los cuestionarios se diligenciaron a través de la entrevista personal en el domicilio o en el lugar de trabajo.

FECHA DE REALIZACION DEL SONDEO: Diciembre del 2009.

¹ Para profundizar sobre muestras intencionadas ver García Ferrando, Manuel.1985. Socioestadística. Alianza Universidad. Madrid.