



<https://doi.org/10.25115/riem.v12i1.6649>

ISSN: 2173-1950

Remesas internacionales y empresas familiares en el estado de Hidalgo

Yesenia García Nájera ¹, José Aurelio Granados Alcantar ²

Resumen: Las remesas internacionales en el estado de Hidalgo (México) son un ingreso de importancia en los hogares, debido a que gracias a estos recursos se puede invertir en empresas familiares, toda vez que este recurso ha disminuido en su recepción en los últimos años. El objetivo de este estudio es mostrar cómo se crean, el desarrollo de sus dinámicas de organización y las perspectivas a futuro de tres empresas familiares financiadas por remesas internacionales de migrantes hidalguenses, que se localizan en los municipios de Tasquillo, Pacula y Huasca de Ocampo, a través de una serie de entrevistas a profundidad, a partir del modelo teórico de Belausteguigoitia (2012) y Trevinyo (2010). Este artículo muestra que las empresas familiares son una estrategia sólida para las familias que han dejado de recibir remesas internacionales y se han formado alternativas de empleo en las comunidades de origen. Este documento, también hace hincapié en la necesidad de proveer de capacitación a estas instituciones familiares, para que puedan mantenerse en operación y propiciar la inversión de las remesas internacionales en futuras empresas familiares y disminuir la dependencia de estos recursos económicos.

Palabras Clave: remesas internacionales, empresa familiar, inversión productiva, migración, Hidalgo.

¹ Doctora en Desarrollo Regional, realiza estancia Posdoctoral en la Universidad Autónoma del Estado de Hidalgo, Área Académica de Sociología y Demografía, México, e-mail: yesenia_garcia@uaeh.edu.mx

² Profesor Investigador, SIN (Nivel 1) de la Universidad Autónoma del Estado de Hidalgo, Área Académica de Sociología y Demografía, México, e-mail: jose@uaeh.edu.mx

International remittances and family businesses in the state of Hidalgo.

Abstract: International remittances in the state of Hidalgo (Mexico) are an important income in households, because thanks to these resources it is possible to invest in family businesses, since this resource has decreased in its reception in recent years. The objective of this study is to show how they are created, the development of their organizational dynamics and the future prospects of three family businesses financed by international remittances from Hidalgo migrants, which are located in the municipalities of Tasquillo, Pacula and Huasca de Ocampo, through a series of in-depth interviews, based on the theoretical model of Belausteguigoitia (2012) and Trevinyo (2010). This article shows that family businesses are a solid strategy for families that have stopped receiving international remittances and have formed employment alternatives in their communities of origin. This document also emphasizes the need to provide training to these family institutions, so that they can remain in operation and promote the investment of international remittances in future family businesses and reduce dependence on these economic resources.

Keywords: international remittances, family business, productive investment, migration, Hidalgo.

1. Introducción

La migración internacional en el estado de Hidalgo es un proceso social de importancia en los lugares de alta migración, ya que no solo se trata de un movimiento de la población, sino que este fenómeno ha repercutido en las dinámicas familiares y locales.

Asimismo, las remesas internacionales que se envían a las familias son también primordiales para analizar, ya que estos ingresos económicos siguen siendo necesarios para las familias de los migrantes, aunque recientemente el Banco de México (2017) ha registrado que en Hidalgo estos recursos son más escasos, debido a lo anterior, los hogares que los reciben, necesitaron de estrategias sólidas para aminorar la pérdida de remesas, a consecuencia de ello algunas familias optaron por crear sus propios negocios, que les han permitido solventar los gastos relacionados al hogar.

Las remesas internacionales y sus efectos en las comunidades de origen se han documentado desde la década de los noventa, en estos estudios se ha mostrado como las remesas han ayudado a las familias de los migrantes a crear pequeños negocios (Durand, 1994; Jones, 1998; Massey y Parrado, 1994), estas investigaciones se han desarrollado en zonas que tienen una larga historia migratoria.

En el estado de Hidalgo se ha hecho una amplia indagación, en la que se describe y analiza la evolución del fenómeno, pero poco se ha hecho al respecto de la creación de empresas familiares en municipios con migrantes en Estados Unidos.

Considerando lo anterior, este estudio busca mostrar un análisis sobre la creación de las empresas familiares financiadas con las remesas internacionales de migrantes hidalguenses en tres municipios del estado de Hidalgo, a través de entrevistas a profundidad a familias de Tasquillo, Pacula y Huasca de Ocampo, que permitirán conocer las dinámicas de funcionamiento de las mismas y saber sobre sus perspectivas a futuro con la creación de estas empresas.

De manera que en este texto se organiza de la siguiente manera: en la primera parte se expone la noción conceptual de las empresas familiares, en una segunda sección se habla de la relación del uso de las remesas internacionales para la creación de las empresas familiares, en el tercer apartado se describe el contexto de estudio, la cuarta parte del documento muestra la metodología utilizada. La quinta sección explica cómo se desarrollan las empresas familiares de interés a partir del modelo teórico de Belausteguigoitia y Trevinyo, para después mostrar las diferencias existentes entre las

zonas de estudio, después se hace una reflexión sobre la relación entre migración y desarrollo y finalmente se muestran las conclusiones de la investigación.

2. Marco teórico

2.1. Las empresas familiares y el bienestar familiar

Una empresa familiar es una organización controlada y operada por los miembros de una familia (Belausteguigoitia, 2012), no está determinada por su tamaño, giro comercial, si se encuentra en un contexto rural o urbano (Trevinyo, 2010), sino por la creación, dominio, administración y continuación por parte de la familia, se le considera ya una empresa familiar.

Para su comprensión y delimitación, la empresa familiar se caracteriza de la siguiente manera (Casillas et al., 2005, citado en Arenas y Rico, 2014: 253):

1. La propiedad o el control de la empresa: se define a partir del porcentaje de participación de la familia en el capital de la empresa que facilita controlar la misma.
2. El poder que la familia ejerce sobre la empresa: se define a partir del trabajo desempeñado en la empresa por algunos miembros de la familia, con respecto a sus funciones y responsabilidades de los miembros de la familia.
3. La intención de transferir la empresa a generaciones venideras: se define en relación con el deseo de mantener en el futuro la participación de la familia en la empresa, a los descendientes directos del fundador.

Las empresas familiares se asocian con el bienestar familiar, ya que las primeras buscan el efecto del segundo, pero que su conceptualización resulta compleja, al definir de forma concreta que se entiende por bienestar familiar, ya que por un lado, se asocia directamente con los aspectos económicos y monetarios (Boltvinik, 1992), pero también se le relaciona con aspectos de satisfacción y tranquilidad en la vida (Watanabe y Yasuko, 2005).

En algunos estudios el primer paso para hablar de bienestar familiar, está ligado al ingreso, al empleo (Ferrer-i-Carbonell, 2002) y mejorar las condiciones de vida (Corona, 2014).

Para este estudio, se busca explicar las motivaciones que tienen las familias de los tres municipios de interés en crear una empresa familiar con la ayuda de las remesas que reciben en sus hogares, y como estos ingresos son canalizados para estos fines, para poder determinar las similitudes y discrepancias en cada uno de los casos.

2.2. Las remesas internacionales y su relación con las empresas familiares en los lugares de origen.

Las empresas familiares en contextos de alta migración internacional han sido una de las alternativas de ahorro e inversión más constantes en los hogares que reciben remesas, la literatura clásica sobre el tema documenta los efectos y las dinámicas que se dan en los mismos.

Existen dos posturas que han indagado sobre estas alternativas de inversión. Por un lado, se dice desde la postura estructuralista que las remesas son los salarios de los migrantes que ellos transfieren a sus familias para su reproducción y subsistencia cotidiana (Canales, 2004) y no deben verse como un ingreso adicional, sino como cualquier otro salario que se obtiene desde el país de origen. Desde una visión funcionalista, las remesas internacionales permiten la inversión en empresas familiares (Massey y Parrado, 1994), que fomentan el crecimiento de distintos negocios que impactan de forma directa e indirecta en las economías locales y regionales (Durand, 1994 y Jones, 1998).

Por otro lado, Canales (2002), señala que el establecimiento de empresas familiares se ha visto como una forma de estrategia de sobrevivencia que utilizan los hogares que reciben remesas internacionales, ya que afirma que estos negocios pocas veces tienen alcance en el ámbito local y regional, ya que solo generan empleos con los mismos miembros de la familia y las ganancias de los mismos, solo contribuyen a la reproducción familiar que crea la empresa.

El estudio de las empresas familiares y su relación con las remesas internacionales, tiene sus antecedentes en las investigaciones de Durand (1994) sobre la fabricación de calzado en San Francisco del Rincón (Guanajuato), y de Jones (1998) acerca de la producción de melocotón en Jerez, Zacatecas, en estos casos las remesas suministraron los recursos económicos necesarios para desarrollar industrias dinámicas insertas en circuitos económicos regionales. Por su parte, Massey y Parrado (1994) estimaron que las remesas habrían permitido capitalizar más del 20% de las empresas de diversas comunidades de alta migración del occidente de México.

A partir de las evidencias científicas que se plantearon anteriormente, ya no se han desarrollado estudios que apoyen estas premisas, ya que, al pasar el tiempo, las remesas internacionales, se han convertido en el ingreso más importante de las familias receptoras, por lo que les impide invertir las en la creación de empresas. Ya que el tratamiento del tema de las remesas ha sido ampliado a partir de otros enfoques de investigación, como su relación con la educación (García y Cuecuecha, 2020) y uso en los hogares (Pardo y Dávila, 2017), que se asocian directamente con las familias receptoras de este ingreso.

Para este estudio se propone mostrar evidencia empírica sobre tres casos de empresas familiares que han sido financiadas por las remesas internacionales de los migrantes hidalguenses en Estados Unidos. A través de una visión funcionalista, en la que se pretende exponer los efectos que estas empresas tienen en el bienestar de las familias de tres lugares: Tasquillo, Pacula y Huasca de Ocampo. Ya que se mantiene la hipótesis de considerar a las empresas familiares como una estrategia de contención ante los problemas económicos de aquellas familias que han dejado de recibir remesas internacionales a recientes fechas, ya que según cifras oficiales del Banco de México (2017), la recepción de estos recursos en el estado de Hidalgo ha disminuido en un 34% a diferencia de otros años, lo que puede ser atribuido a la migración de retorno de los hidalguenses, una vez que se ha terminado su contrato laboral, han perdido su trabajo o han sido deportados.

3. Método

El enfoque metodológico que guía este trabajo es de corte cualitativo, partiendo desde una perspectiva fenomenológica-hermenéutica, donde se consideran los discursos de los actores sociales a través de la técnica de la entrevista a profundidad, para comprender como se desarrollan las empresas familiares desde los contextos de alta migración internacional en el estado de Hidalgo, a partir de sus vivencias y sus testimonios en tres lugares caracterizados por este fenómeno, lo que permitirá hacer un estudio comparativo que ayude a visualizar el éxito o el fracaso de dichas empresas. Entendiendo a la entrevista a profundidad como: “una situación construida o creada con el fin específico de que un individuo pueda expresar, al menos en una conversación, ciertas partes esenciales sobre sus referencias pasadas y/o presentes, así como sobre sus anticipaciones e intenciones futuras” (Kahn y Cannell, 1977, citado por Vela, 2013: 65).

Para la selección de la población de interés, se siguió el criterio de identificar y entrevistar a familias con antecedentes de migración internacional, es decir, que algún

familiar dentro del hogar –esposo, esposa, hijo, hermano– hubiera migrando o siguiera migrando para que continuarán con la recepción de remesas al momento de la investigación.

El trabajo de campo se realiza en los lugares de estudio por medio diversas vistas a las distintas zonas de estudio, se desarrollaron entrevistas a profundidad a distintos miembros de las tres familias. Las líneas temáticas del instrumento incluyen: historia migratoria, dinámicas familiares, creación de la empresa, sistemas productivos, modelos de negocios, percepción de la importancia de las remesas en la familia, la empresa y la comunidad.

En específico se identificaron a tres familias, de tres municipios, la primera familia es originaria de Tasquillo, en donde la esposa del migrante fue nuestro principal informante y que al igual que su esposo ha migrado a Estados Unidos, ella dirige una micro empresa de venta de jitomate, se llevaron a cabo 15 entrevistas a profundidad (5 entrevistas a la informante clave y 10 entrevistas a familiares y colaboradores de la empresa). La segunda familia es de Pacula, en el lugar se realizaron 7 visitas, nuestro informante es el hermano de un migrante internacional, cuyo negocio es una vulcanizadora, que también ofrece servicio mecánico automotriz, siendo el único negocio de este tipo en el lugar, las entrevistas se realizan al informante clave y 8 entrevistas más a empleados y clientes. Por último se entrevistó a un migrante retirado, que como producto de su trabajo en la Unión Americana puedo abrir un hotel en la zona turística de Huasca de Ocampo, en el lugar se realizan 10 entrevistas a profundidad (2 entrevistas al fundador del negocio y 8 entrevistas a familiares y colaboradores).

La unidad de análisis fue la familia, ya que también se incluyen las entrevistas realizadas a los demás miembros del hogar y de otras familias que trabajan en las empresas familiares citadas anteriormente, y que por su cercanía comparten vínculos de parentesco y experiencia migratoria. En los meses de octubre a diciembre de 2018 y enero de 2019.

3.1. Contexto de estudio.

El estado de Hidalgo cuenta con un importante número de migrantes en Estados Unidos, en años recientes la entidad ha permanecido con una intensidad migratoria alta, ocupando en el contexto nacional el quinto lugar, mientras que la dependencia de las remesas representa el 4.7%, ocupando el décimo lugar a nivel nacional (Serrano y Jiménez, 2019).

El envío de las remesas internacionales en el estado de Hidalgo ha sido constante a partir de la presencia de trabajadores hidalguenses en Estados Unidos, según lo reporta el Banco de México (2017) estos ingresos para el año 2007 reflejaban el 1,092. 225 811 millones de dólares, siendo este año el que reportaba mayores recepciones, pero para el año 2010 se redujo en un 34.49% que la cifra alcanzada en 2007, mientras que los años siguientes repuntaron estas cifras, pero no se llegó a establecer que las remesas se acercaran a los datos registrados en 2007. Para el año de 2014 tal disminución se mantuvo por debajo del 34% y para el año 2017 la cifra ascendía a 605. 228 886 millones de dólares, teniendo una reducción de 44.58% lo que pone en evidencia la disminución de las remesas en la entidad.

El estudio se desarrolla en tres municipios del estado de Hidalgo, con una intensa migración internacional hacia Estados Unidos, en primer término se decide trabajar en el municipio de Tasquillo, ya que en este lugar se ha caracterizado por tener una expulsión de su población desde los años cuarenta (Quesada, 2008), al pasar los años no solo ha sido llevada a cabo por los hombres, sino que también las mujeres han decidido migrar ya sea con un familiar, como un hermano o un padre o en la mayoría de los casos con su esposo, lo que les ha permitido en palabras de ellas mismas una alta valoración de las remesas recibidas. el municipio de Tasquillo Hidalgo, tiene la mayor recepción de remesas internacionales en el Estado, ya que según estimaciones de CONAPO (2018), este municipio tiene una recepción remesas de un 29.7 por ciento en las viviendas de Tasquillo ocupando el onceavo lugar en el contexto nacional y el primero a nivel estatal.

El segundo lugar es Pacula un municipio que se encuentra localizado en una zona de poco acceso debido a que las vías de comunicación son escasas y cuenta con índices de marginación alta (CONAPO, 2015), ya que no hay fuentes de empleo que doten a la mayoría de los habitantes y la migración internacional, ya es una práctica demasiado normalizada en el lugar (Serrano, 2006) y es llevada a cabo por lo menos por un miembro del hogar en este lugar, este lugar registra al 28.21 por ciento de las viviendas con recepción de remesas ocupando el segundo lugar en el contexto estatal (CONAPO, 2018), debido a lo anterior, las remesas son el único recurso con el que cuentan las familias, lo que les impide poder tener alguna inversión e incluso hacer de este recurso económico una fuente de ahorro.

El tercer municipio es Huasca de Ocampo, que se destaca por ser una zona turística y con la denominación de “pueblo mágico”. En este lugar, la migración internacional tiene sus antecedentes desde los años setenta, pero que se masificó a recientes fechas, ya que a partir del inicio del año 2000 se comienza a tener una presencia importante de los

habitantes del lugar y bajo los testimonios dados en este sitio, la gente señala que los jóvenes se van en busca de aventura y de mejorar sus condiciones de vida, estos jóvenes esperan culminar sus estudios de bachillerato y migran hacia Estados Unidos. La migración internacional es desarrollada por personas de corta edad que en su mayoría son solteros, ellos gastan su salario en artículos de lujo que les permite demostrar el éxito obtenido con la migración y para el caso de los migrantes casados y con familia, las remesas son destinadas para el consumo familiar, y solo aquellos que mantuvieron una migración antes de los años noventa, son aquellos que pudieron invertir en empresas familiares. Según datos encontrados en CONAPO (2018), este lugar se encuentra en el tercer lugar del contexto hidalguense con presencia de población que labora en Estados Unidos y el 9.68 por ciento de las viviendas recibe remesas internacionales.

3.1.1. Empresas familiares de estudio

La empresa familiar de Tasquillo, es creada en el año 2010, con la cosecha y comercialización de jitomate, en la comunidad de Caltimacán, dirigirá originalmente por uno de sus propietarios, Consuelo quien es esposa de Roberto, cuya migración es legal, bajo contratos de trabajo en Estados Unidos. Esta empresa da empleo formal a 20 empleados, entre los que se destacan, trabajadores en distintas tareas, desde los comisionados al cuidado y cosecha del jitomate, choferes y repartidores, como empleados que llevan la contabilidad y administración del mismo.

La empresa familiar de Pacula, comienza sus actividades operativas a inicios del año 2007, iniciando con actividades relacionadas al servicio de automóviles, como revisión de frenos, cambio de llantas y distribución de combustibles. La empresa comienza con la participación de 5 trabajadores, pero al ser el único negocio con este giro comercial, esta empresa fue creciendo y ahora emplea a más de 10 trabajadores, de los cuales, cuentan con un contrato laboral y solo 3 de ellos no cuentan con un contrato, debido a que sus actividades son ocasionales. La administración está a cargo de Hernán quien fue un migrante internacional y actualmente, sigue recibiendo remesas internacionales por parte de su socio quién radica en Estados Unidos.

La empresa familiar Huasca de Ocampo: es un hotel que se encuentra administrado por único propietario Noé, quien es un migrante retirado, que da servicios de hospedaje y recorridos turísticos en la zona. Este lugar inicia sus operaciones en el año 2000,

cuando surge el crecimiento del turismo cultural, bajo el “Programa de Pueblos Mágicos³”, el lugar cuenta con 18 empleados con una contratación formal.

4. Resultados

4.1. Las empresas familiares en Hidalgo.

Las empresas familiares en Hidalgo que tienen un registro son 167, en diferentes sectores como, servicios (29%), manufacturero (27.5%), comercio al menor (17.1%), comercio al por mayor (13.2%), en menor proporción el de la construcción (6.2%), agricultura, ganadería, forestales, pesca y caza (5.4%) y el sector de electricidad, agua y suministro de gas (1.1%) (Mendoza, Hernández y Salazar, 2015). Aunque la ubicación de estas se tiene, aún se desconoce si alguna de estas empresas son creadas gracias a las remesas internacionales, al tratarse de un tema tan restrictivo, es que nace la inquietud de conocer, ¿qué sucede con aquellas empresas que son creadas por migrantes internacionales en Hidalgo?, lo que lleva a replantear algunas categorías de la conceptualización de las empresas familiares, siendo que se le considera a estas, por el número de generaciones por las que han sido administradas, para el caso que nos ocupa, solo se contemplarán aquellas empresas que tengan por lo menos dos generaciones trabajando en ellas.

En resumen, la empresa familiar, se define como una unidad familiar, que debe su constitución a la disposición de capital y mano de obra de los miembros de una familia (Lozano, 2000), la cual debe ser heredada a sus descendientes (Steckerl, 2006) y su organización se asume bajo la propiedad y manejo de una familia. Mientras que el negocio familiar alude a la noción de que este puede establecerse desde un contexto de informalidad, cuya rentabilidad y duración puede ser corta, a diferencia de la empresa familiar que busca dentro de sus prácticas la generación de empleos, continuidad generacional y el escenario en donde se desarrolla es el sector formal (Quejada y Ávila, 2016).

De manera que, la propuesta de análisis del estudio es la incorporación de los capitales que permiten conocer el funcionamiento y desarrollo de las empresas familiares que son

³ Un Pueblo Mágico es una localidad que tiene atributos simbólicos, leyendas, historia, hechos trascendentes, cotidianidad, a partir de sus manifestaciones socio-culturales, y que significan hoy día una gran oportunidad para el aprovechamiento turístico. Revisar: <http://www.sectur.gob.mx/gobmx/pueblos-magicos/>

financiadas por las remesas internacionales. Cabe mencionar que el tratamiento de los capitales ha sido abordado a partir de la premisa de Pierre Bourdieu, quien lo asocia a las estrategias de reproducción social que son utilizadas por los individuos para “conservar o a aumentar su patrimonio y correlativamente, a mantener o mejorar su posición en la estructura de las relaciones de clase” (Bourdieu, 2002: 127-128), al mismo tiempo que se relaciona a los conceptos de habitus, campo y capital, es decir que la posición de los individuos en el campo específico está determinada por el volumen de capital económico (dinero, bienes, propiedades, inversiones, etc.), el capital social (relaciones, contactos, membrecías, parentesco, etc.) y el capital cultural (educación, saberes, conocimiento socialmente validado).

Sin embargo, de acuerdo a esta premisa de todos los capitales poseen una dimensión simbólica, es importante destacar que cada campo elige las formas de valoración, producción, transmisión y conservación de su propio capital. De este modo, cierto tipo de bienes, relaciones sociales o saberes tendrán valor específico en campos concretos.

Mientras que el habitus es un instrumento de traducción y ajuste entre los deseos y aspiraciones de los individuos y las demandas propias de cada campo, y está conformado por procesos de percepción, valoración y acción (Bourdieu, 1990: 34), el habitus permite el reconocimiento y la identificación de formas concretas de lo social, a través de los esquemas de percepción, apreciación y acción, por lo que los sujetos clasifican su entorno y, al hacerlo, se clasifican a sí mismos.

La propuesta de Bourdieu, establece un ejercicio de identificación en cada campo en el que se desarrollan los individuos, asimilando cada uno de los aspectos simbólicos involucrados en el contexto migratorio se pueden establecer más capitales involucrados, que pueden ser determinados a través de distintos escenarios en el plano local e internacional. Por lo anterior, se retomarán los criterios de Belausteguigoitia (2012) y Treviño (2010), en los que se abordan los criterios de: 1) el capital económico-financiero, que les permite invertir, 2) el capital humano-emocional, que son las dinámicas de organización dentro de la empresa, 3) el capital intelectual-cultural, 4) la sucesión, que se refiere a la formación de los miembros de la siguiente generación y 5) las redes familiares y su conexión con el bienestar familiar.

4.1.1. Capital económico-financiero

El capital económico-financiero para las empresas familiares de interés, es a través del ingreso de los migrantes internacionales en Estados Unidos, que les ha permitido a las familias no solo invertir estos recursos económicos, sino crear un patrimonio familiar.

“Siempre he creído que el ir a trabajar a Estados Unidos, se debe aprovechar, uno debe enviar dinero a la familia, lo más que se pueda, para que en un futuro uno pueda ver su dinero en una casa, en un negocio, en algo que los hijos y los nietos puedan disfrutar” (Consuelo, 2018).

Los lazos familiares establecen un vínculo de confianza que les permite a los migrantes internacionales enviar sus ingresos al lugar de origen (Muñoz, 2006), es decir, las remesas internacionales representan el compromiso del familiar –esposo, esposa, hijo, hermano–en Estados Unidos que ha de garantizar el bienestar familiar (Zapata, 2009).

“Yo digo que mi papá nos quiere mucho, porque no deja de trabajar, allá en Estados Unidos, mi mamá también trabajo allá y ahora lo veo, porque acá ya anda levantada desde las 6 de la mañana en el invernadero, no se está quieta” (Laura, 2018).

Cabe mencionar que la falta de alternativas de empleo en los lugares de origen, ha influido para el crecimiento de las empresas familiares (Montoya, 2006), esto también abre una gran gama de oportunidad en la creación de negocios inexistentes, lo que puede garantizar el éxito de los mismos.

“Uno de los primero hoteles el Huasca de Ocampo es el mío, yo me dije que siempre hay que tener visión de salir adelante, en mi caso influyó el trabajo que hice de niño con mi familia, mi papá tenía una pequeña tienda en el centro y era la que dotaba de productos a la gente del lugar y desde chico, me hice bueno para las matemáticas, para las cuentas, el manejo de precios, del dinero... después llego acá la inversión del gobierno del Estado para arreglar el pueblo y que nos visitaran, el turismo se volvió un negocio, por eso me decidí a invertir en comprar más terreno, ampliarme y poner un hotel” (Noé, 2019).

El capital económico-financiero es fundamental para la creación de empresas familiares, al igual que los vínculos sociales que los migrantes tengan en sus lugares de origen, pues les permite dimensionar las necesidades no solo familiares sino localmente, lo cual ayuda a que logren crear empresas redituables, ya que en reflexiones de ellos mismos, “las remesas ya no están llegando”, y deben afrontar estas vicisitudes con otras alternativas de inversión, para que estos ingresos desde Estados Unidos no sean el único recurso disponible en sus hogares.

4.1.2. Capital humano-emocional

El capital humano, constituye, un conjunto intangible de habilidades y capacidades que contribuyen a elevar y conservar la productividad, la innovación y la empleabilidad de una persona o una comunidad (Becker, 1983). De igual manera Boisier (2002), señala que se trata de un “stock” de conocimientos y habilidades que poseen individuos para aplicarlos a los sistemas productivos. Por otro lado, el capital emocional se refiere al conjunto de emociones y experiencias que definen las maneras cómo las personas se constituyen subjetivamente, así como de interactuar, interpretar, expresar y vivir los acontecimientos de la realidad y les concede a los agentes la disposición para tomar ciertas decisiones sobre su cotidianidad, para actuar de determinadas formas (Pava, 2017).

De manera que, los capitales antes mencionados, deben analizarse de forma conjunta, para poder comprender como las familias de migrantes, dan a cada miembro un papel diferenciado en las empresas familiares, pero que al mismo tiempo se legitima con los vínculos emocionales que existen entre ellos.

En este sentido, el capital humano de una familia consiste esencialmente en el bienestar físico y emocional de sus miembros (Trevinyo, 2010), este capital se refiere al nivel de cohesión de los miembros de la empresa familiar, para evitar los conflictos. De modo que se deben de establecer aquellas dinámicas familiares en las que respeten las decisiones del fundador y director general (Belausteguigoitia, 2012), con respecto a las actividades desempeñadas dentro del negocio familiar.

“Mi tía es la que se encarga de las compras de fertilizantes, de la comercialización del producto, ella debe de buscar compradores, a nosotros nos toca estar a cargo de las actividades dentro del invernadero, lo que es la producción, el trabajo rudo... porque físicamente podemos, las hijas de mi tía solo trabajan empaquetando, pero los fines de semana, porque estudian” (Carlos, 2018).

La organización y administración de la empresa también depende de los valores, los sentimientos y formas de pensar que compartan los grupos familiares, así como el lugar que se ocupe en la familia, es decir, si se trata del padre de familia, el lugar de nacimiento y género de los hijos y/o hermanos.

“Este negocio que tenemos en la familia, es gracias al esfuerzo de mi hermano mayor, los dos teníamos este sueño de regresar al pueblo, juntos quisimos invertir, él puso más dinero y lo quiero y lo respeto por eso, porque él me confió su dinero, no solo eso, también el dinero que

es de mis sobrinos, el de mis papás que también se mantienen de este negocio. Por eso yo siempre le informo de todo lo que gasto y se invierte, para que cuando mi hermano regrese las cuentas estén claras, y sigamos siendo socios, porque es mi hermano y a la sangre no se le traiciona, ni se le engaña” (Hernán, 2018).

Las remesas internacionales son un ingreso familiar, como cualquier otro que se obtenga en otra familia que no reciba ingresos desde el extranjero, pero la diferencia radica en que se valora más en los hogares con migrantes, ya que asocia con la separación de sus familiares para obtener este. Como se pudo notar en el testimonio anterior, las remesas no solo tienen un valor económico sino emotivo y como lo señala Carrillo (2008, citado de Zapata, 2009), se les asume como una demostración de afecto, cariño, cuidado y preocupación con los miembros del hogar.

4.1.3. Capital intelectual-cultural

Desde la perspectiva de Bourdieu (1987) el capital cultural es aquel que se encuentra ligado al conocimiento, las ciencias y el arte. Constituye un tipo de capital conformado por un conjunto de bienes simbólicos como saberes, ideas, valores y habilidades que se adquieren en distintos campos como el educativo, social y familiar. Tal como lo refiere Hernández (2016) el capital cultural, a diferencia de otras especies de capital, no puede ser delegado ni transmitido instantáneamente por el don, la transmisión hereditaria o a través del intercambio, pues el agente social debe apropiarse de este.

A diferencia de la propuesta de Treyinyo (2010), quien identifica al capital intelectual-cultural mediante el conocimiento que los miembros familiares poseen y que han adquirido por diferentes vías, a través de la educación formal, experiencias propias, trabajo y viajes. La migración internacional como experiencia personal y familiar, está estrechamente relacionada a este tipo de capital, siendo que los migrantes internacionales han adquirido habilidades y experiencia en otros ámbitos, relacionadas a los sistemas de organización laboral de Estados Unidos, el aprendizaje en otras técnicas no utilizadas desde sus lugares de origen.

Los estudios realizados en Malawi, Uganda y Zimbabwe también proporcionan demostraciones de que la emigración y el regreso de sus migrantes favorecieron a la construcción de casas modernas, la adopción de mejores condiciones de higiene y salubridad ambiental, la adquisición de tierra productiva y el establecimiento de pequeñas empresas comerciales (Barmal, 1998; CEPAL, 2003).

“Cuando migre a Estados Unidos lo hice con mi hermano mayor, él me enseñó el oficio de ser mecánico, porque él trabaja de eso en el norte, le aprendí bien y mi hermano me dijo, hay que poner un negocio donde arreglemos coches, allá en Pacula y ahora, somos los únicos que damos servicio en el lugar, porque conocemos la maquinaria de los carros, es que en Pacula, la gente manda camionetas de Estados Unidos y acá soy el único que entiende cómo funcionan y nos va bien, así que cuando regrese mi hermano, pensamos en ampliar el negocio, o abrir otro en Zimapan aquí, cerca de Pacula” (Hernán, 2018).

Las habilidades adquiridas en Estados Unidos también contribuyen a generar mayores herramientas en los sistemas de trabajo que se han generado en los lugares de origen, ya sea porque adquieren conocimiento en las formas de organización, políticas de una empresa y el dominio del idioma inglés, por mencionar algunos.

“En mi caso, cuando yo migre a Estados Unidos, fue en el año de 1983, yo trabajaba en México, en la capital en el servicio postal y no sabía hablar inglés, sino hasta que llego a Chicago y me doy cuenta que el idioma es una barrera para mí y me decido a tomar clases nocturnas, me esforcé por encontrar empleos en donde tuviera que hablar con los gringos, para obligarme a aprender más rápido y así fue, en menos de 2 años, ya hablaba inglés... después regreso a mi negocio, a mi hotel y ahora como domino el inglés doy recorridos a los turistas a Huasca, llegan de todos lados, rusos, alemanes, chinos, japoneses y como saben que ofrezco un servicio completo desde la presidencia o las oficinas de turismo me los mandan a mi hotel” (Noé, 2019).

En otros estudios, también se hace hincapié en la influencia que los migrantes internacionales han tenido en sus lugares de origen, desde los cambios sociales y culturales, así como las ideas y prácticas relacionadas al tipo de consumo (Levitt y Lamba-Nieves, 2011), la influencia de los y las migrantes ha modificado en mayor medida las relaciones de género en sus comunidades de origen.

“Una vez que regrese con mi esposo de Estados Unidos decidimos poner algún negocio, que se relacionará con el campo, algún producto que no dejará de venderse por su temporada, entonces se me ocurrió que invirtiéramos en un invernadero de jitomate y me esposo confió en mí y así fundamos nuestro negocio, al principio empleamos a la familia, porque a él le daba miedo que por ser mujer, me faltarán al respeto, porque mis trabajadores son hombres... pero después cuando nos expandimos, comencé a contratar a gente que no era de la familia, pero como se corrió la voz de que yo había hecho crecer mi negocio, aun siendo mujer, me gane el respeto de mis empleados” (Consuelo, 2018).

El trabajo en Estados Unidos de los migrantes ha contribuido para elevar su capacidad creativa, con respecto a sus ideas sobre negocios, así como aplicar en sus propias empresas habilidades gerenciales, que les ha hecho crecer más su patrimonio familiar, así como la experiencia migratoria ha sumado a la idea de no rendirse ante las

adversidades de la economía mexicana con relación a la creación de las pequeñas y medianas empresas.

4.1.4. La sucesión familiar

La sucesión garantiza la continuidad de una empresa familiar, también se le reconoce como la acción de transición del liderazgo y propiedad de la empresa familiar de una generación a la siguiente (Aronoff, McClure y Ward, 2003, citado de Arenas y Rico, 2014), en el caso de las empresas familiares por remesas internacionales, los creadores de las mismas buscan la continuidad de su negocio, ya que no solo ven a la empresa como una institución económica, sino como el patrimonio a heredar a sus hijos y las futuras generaciones, para que sus hijos tengan asegurado su fuente de empleo y no migren a Estados Unidos.

“Mi hermano y yo que tenemos familia, no queremos que nuestros hijos sufran hambre, o privaciones por falta de dinero, porque por falta de empleo nos tocó migrar a Estados Unidos, es que en Pacula, no hay nada, solo se puede trabajar en el campo, pero es muy costosa la inversión y luego, pues ni llueve, se pierde el dinero y uno no recoge nada del campo, o si no podemos trabajar en la mina de fosforo, pero es peligroso y muy mal pagado, la verdad es que aquí no hay oportunidad de nada, por eso decidimos asociarnos en nuestro taller mecánico, enseñarle a los hijos del oficio, y que ellos se expandan, si nosotros con la pura primaria abrimos un negocio, ellos con más estudio, que no harán” (Hernán, 2018).

Otro de los medios para afianzar la sucesión familiar, se da por medio de la inversión en educación de los hijos de los migrantes, lo que les permitirá a ellos tener mejores herramientas en el ámbito empresarial.

“Mi papá decidió que a sus hijas debía de mandar a la escuela y nos dio la libertad de elegir nuestra carrera universitaria, y yo opte por la carrera de Administración de Empresas Turísticas, lo que le dio mucho gusto y también orgullo que me decidiera por esta carrera, pues me dará más herramientas para hacerme cargo del hotel, esto lo ha entusiasmado y me ha pagado cursos de idiomas, a parte de los que me dan en la Universidad, esto me motiva aún más y me acerca más a él, pues él me ha dicho que el negocio es de nosotras y debemos aprovecharlo” (Karla, 2019).

La sucesión en las empresas familiares, es una característica fundamental, ya que el fundador de la empresa espera la participación de generaciones futuras para perpetuar no solo el negocio familiar, sino las conexiones entre los miembros de la misma. Estas empresas no solo se crean con un fin económico, sino con el propósito de afianzar la unión familiar (Belausteguigoitia, 2012; Arenas y Rico, 2014). En el caso específico de las

empresas familiares de los migrantes internacionales, no solo se busca la unificación familiar sino el reconocimiento social por parte de la comunidad, ya que debido a las remesas se amplía la calidad de los contactos que las personas pueden tener, lo que mejora su condición social en el lugar de origen (Cuecuecha, 2012; Cohen, 2011).

Lo anterior, también está relacionado a la percepción que tienen las familias de migrantes internacionales y los creadores de empresas familiares de establecer una conexión con este patrimonio y su propio bienestar.

4.1.5 *Redes familiares y su conexión con el bienestar familiar.*

Las redes familiares son cruciales en la creación de una empresa, Trevinyo (2010), señala que cuanto más extendidas sean las familias estas redes son más fuertes, pues habrá un mayor número de miembros que podrán contrarrestar a las crisis económicas que puedan suceder.

Así mismo estas redes permiten a las empresas, generar una red de ayuda, es decir, se piensa que todos deben de ser recíprocos con el trabajo de todos, por ejemplo, cuando los padres han trabajado a edad productiva “de sol a sol”, en un futuro sus hijos deberán retribuir el esfuerzo de sus padres y en su momento tendrán que responder con trabajo de la misma manera, lo que lleva a crear compromisos y responsabilidades dentro de la empresa familiar, de esta forma se crean las redes familiares, que pueden extrapolarse a sus relaciones con la comunidad, en los contextos de alta migración internacional, tal como sucede en el caso de Hernán y su hermano:

“En el tiempo que abrimos nuestro taller mecánico, nos tocó contratar a ‘chalanés’ que no eran de la familia, pues nuestros hijos eran muy pequeños y algunos de nuestros sobrinos, no les interesaba trabajar, porque ellos ya tenían a sus padres en Estados Unidos y no trabajaban solo esperaban que les llegara dinero, por eso contratamos a muchachos con ganas de trabajar, nos aprendieron bien y muchos de ellos siguen con nosotros, son leales y buenos trabajadores, así paso con las familias de cada uno de ellos y cuando se llegó el momento de contar con ellos en una votación para presidente municipal en donde se propuso mi hermano, él gano, porque la gente nos reconoce como hombres trabajadores y de bien” (Hernán, 2018).

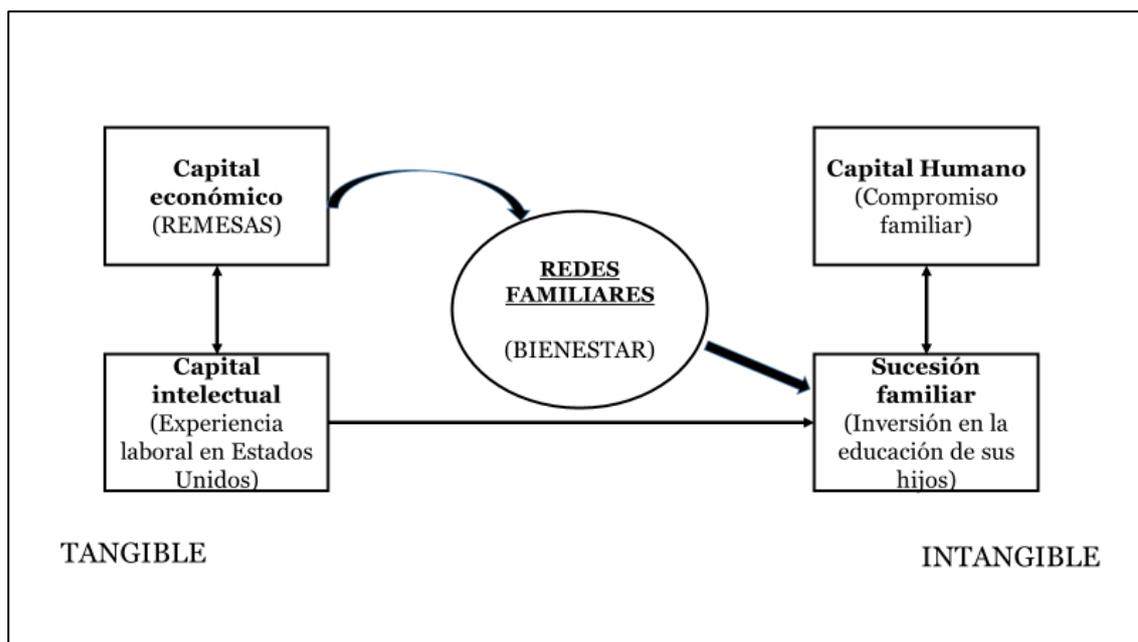
Los fines de las redes familiares, se asocian con el bienestar, mismo que puede ser percibido desde dos visiones, la primera a partir de efectos tangibles, a través de la estabilidad económica medido por el éxito de la empresa a través de sus ganancias, lo que lleva a la permanencia de su patrimonio, tal como se refiere en este testimonio: “el éxito de nuestra empresa, es porque ahora ya tenemos más clientes, las ganancias son

más grandes y podemos pensar en expandirnos y crecer más (Consuelo, 2018)” y bajo el segundo enfoque por medio de efectos intangibles los cuales son asociados a sentimientos de satisfacción por los logros alcanzados por la empresa, tal como se interpreta en los relatos de Hernán: “ a lo mejor no somos una empresa tan grande, pero con las ganancias del taller hemos podido tener más tranquilidad, tener un trabajo seguro y poder hacer planes para el futuro de nuestros hijos, eso nos hace felices, tener algo que heredarles (Hernán, 2018)”.

Tal como se mostró anteriormente, los efectos de las empresas familiares son diversos y tienen implicaciones no solo en los hogares directamente relacionadas con estos negocios, sino que también ha tenido impactos en la comunidad.

Las empresas familiares de las zonas de estudio, se asocian directamente con la idea de asumirlas como un patrimonio, que está relacionado con el modelo explicativo de Treviño (2010) y Belausteguigoitia (2012) (ver, figura 1).

Figura 1. Las empresas familiares de Tasquillo, Pacula y Huasca de Ocampo, según sus capitales.



Fuente: Elaboración propia, con base en el modelo explicativo de Treviño (2010) y Belausteguigoitia (2012).

Los elementos asociados a la empresa son los capitales tangibles e intangibles, en donde los primeros se relacionan al capital económico ya que estos negocios son financiados por las remesas internacionales, al mismo tiempo que se valora el capital intelectual, dándole un valor agregado a la experiencia laboral en Estados Unidos, lo que

llevo a crear negocios exitosos en los lugares de origen. Los capitales intangibles corresponden al capital humano disponible para perpetuar y garantizar la sucesión del negocio, por lo que los fundadores de las empresas familiares hacen lo posible para transmitir sus conocimientos a sus hijos para que aprendan del negocio y en algunos casos buscan la profesionalización de sus actividades con la inversión en educación universitaria de sus hijos.

Lo anterior, lleva a concebir a las redes familiares como un capital indispensable para la continuación de las empresas familiares, siendo que las personas entrevistadas coinciden en que las remesas internacionales les han permitido crear estas redes de apoyo, ya que gracias a este ingreso pudieron constituir sus propios negocios bajo la creación de nuevas redes familiares que han trascendido a la comunidad de origen. A consecuencia de ello, las familias asumen que entre los propios miembros deben perpetuar el esfuerzo de sus padres migrantes con la sucesión de sus negocios, lo que lleva a crear mayores compromisos al considerar a las remesas internacionales, bajo la noción de un ingreso con alto valor emotivo, ya que los migrantes han tenido que acceder a estos recursos económicos bajo la separación prolongada de uno de sus padres, hermanos o hijos. Explique aquí de manera argumentada sus principales resultados.

4.2. Diferencias en las empresas familiares de las zonas de estudio.

Las empresas familiares en los municipios de Tasquillo, Pacula y Huaca de Ocampo, asumen a las remesas con el recurso de valor que les ha permitido financiar esta alternativa económica del gasto familiar, que surge como un ingreso adicional al que reciben de Estados Unidos, y al pasar el tiempo se ha convertido en el sustento más importante de estos hogares. A nivel general, se puede notar que cuanto más tiempo los fundadores de las empresas hayan trabajado en la Unión Americana los hace poseedores de mayor experiencia y habilidades para crear áreas de oportunidad en cada uno de sus lugares de origen, otro aspecto a considerar, es el tipo de migración que ellos realizaron, ya que la migración por contrato les ha generado ingresos continuos y han podido expandir su negocio, a diferencia del caso de Pacula, ya que al carecer de un contrato, es más vulnerable y en ocasiones se depende de las ganancias desde México, para mantener la estancia en Estados Unidos, es decir, ante escenarios de pérdida de empleo, los familiares en México han enviado remesas para la subsistencia y pago de renta (ver, cuadro 1).

Cuadro 1. Características generales de las empresas familiares de Tasquillo, Pacula y Huasca de Ocampo, Hidalgo.

Patrimonio familiar	Tasquillo	Pacula	Huasca de Ocampo
Migración internacional	<ul style="list-style-type: none"> • Tercera generación de migración internacional • Migro en los 90's • Migración legal por contrato • Migración femenina 	<ul style="list-style-type: none"> • Tercera generación de migración internacional • Migro en los 90's • Migración ilegal, sin contrato • Migración masculina 	<ul style="list-style-type: none"> • Primera generación de migración internacional • Migro en los 80's • Migración legal sin contrato • Migración masculina
Capital económico	<ul style="list-style-type: none"> • Empresa financiada por remesas • Dejo de recibir remesas 	<ul style="list-style-type: none"> • Empresa financiada por remesas • Sigue recibiendo remesas 	<ul style="list-style-type: none"> • Empresa financiada por remesas • Ya no recibir remesas
Capital humano-emocional	<ul style="list-style-type: none"> • Valor emocional a las remesas • Da empleo a la familia y la comunidad • Dirección femenina (socio: esposo migrante) 	<ul style="list-style-type: none"> • Valor emocional a las remesas • Da empleo a la comunidad • Dirección masculina (socio: hermano migrante) 	<ul style="list-style-type: none"> • Valor emocional a las remesas • Da empleo a la familia • Dirección masculina (no tiene socios)
Capital intelectual-cultural	<ul style="list-style-type: none"> • Trabajo en ventas en EU • Es la única empresa que ofrece estos productos (invernadero de jitomate) 	<ul style="list-style-type: none"> • Trabajo en un taller mecánico en EU • Es la única empresa que ofrece estos servicios (taller mecánico) 	<ul style="list-style-type: none"> • Trabajo en ventas en EU • Ubicación de la empresa en una zona turística (Hotel)
Sucesión familiar	No se habla de sucesión	<ul style="list-style-type: none"> • Se espera la sucesión • Se invierte en la educación de sus hijos afín a la empresa 	<ul style="list-style-type: none"> • Se espera la sucesión • Se invierte en la educación de sus hijos afín a la empresa

Fuente: Elaboración propia.

Con relación al valor emocional de las remesas en Tasquillo y en Pacula se comparte esta asociación, a diferencia de Huasca de Ocampo, lo cual puede atribuirse a la tradición migratoria existente en su familia y al grado de cohesión familiar que se dio a partir de la movilidad de los ascendientes de sus respectivos hogares, lo que los llevo a valorar este recurso económico que les implico vivir desde niños la separación de las familias.

La dirección de la empresa también es determinante para el desarrollo de la misma, pues cuando se trata de una dirección femenina es más flexible a contratar a personas que no compartan parentesco o que sean mujeres, ya que en Tasquillo esta situación es recurrente y ha permitido expandirse con mayor facilidad, lo que no ocurre en Pacula y Huasca de Ocampo, que solo se limitan a contratar a los miembros de su familia y si contratan a otro empleado que no sea parte de su familia, las tareas que se le encomiendan no son tan relevantes. En este sentido la dirección femenina, en palabras

de los entrevistados de Tasquillo, les ha dado mayor empoderamiento y dependencia económica, así como asumir una sucesión flexible, al opinar que no importa si sus hijos no continúan con su empresa familiar, en contraparte con la dirección masculina, donde se asume una opinión radical, al considerar que es una obligación de sus hijos hacerse cargo del negocio.

Finalmente en los tres casos de estudio, se coincide en explotar las áreas de oportunidad existentes en sus lugares de origen, en Tasquillo se crea un invernadero de jitomate, al contar con la experiencia de trabajo de la fundadora de la empresa, siendo que en Estados Unidos realizaba esta actividad, lo que también ocurre con el taller mecánico de Pacula, que es el único establecimiento donde se ofrece este servicio, pues a consecuencia de la migración internacional en el lugar las personas cuentan con automóvil, debido a la lejanía del lugar, pues en Pacula deben de viajar por carretera hasta dos horas para dotarse de diferentes artículos de la canasta básica, lo cual lleva al éxito de esta empresa. En Huasca de Ocampo se explotó el giro comercial de la zona, ya que, al ser una zona turística de importancia en el estado de Hidalgo, se decide crear un hotel, que no solo cuenta con servicios de hospedaje sino también ofrece actividades de guía turística.

4.3. La migración y las remesas internacionales como catalizadores de desarrollo.

Las remesas internacionales, se han convertido en una estrategia fundamental para los hogares que reciben este ingreso ayudan a disminuir los niveles de pobreza (Cox y Ureta 2003; Adams y Page, 2005), al permitir a las familias solventar gastos en alimentación, vivienda y salud (Cox, et.al., 1998; Chakraborty, Mirkasimov y Steiner, 2015).

Según la literatura especializada, las remesas pueden tener impactos directos en los niveles de pobreza de las localidades de origen porque permiten sustentar las necesidades básicas de los hogares como alimento y vestido (Adams y Cuecuecha, 2010 y Yang, 2005), también permiten financiar proyectos de inversión para generar empleos en las localidades rurales, beneficiando a los hogares receptores y a los hogares no receptores (Canales, 2016; García-Zárate, 2015; López-Córdova, 2005; Esquivel y Huerta-Pineda, 2007; Taylor et al., 2008).

Las remesas internacionales, se han convertido en un recurso económico necesario para los lugares de expulsión de migrantes, ya que este fenómeno social, permite a su retorno la adquisición de nuevas habilidades sociales y lingüísticas aprendidas en el lugar

de destino, lo que permite la generación de nuevos emprendimientos en el lugar de origen (Wassink y Hagan, 2018), tal como en el caso de estudio, ya que cada uno de los emprendedores, han aprovechado de forma eficiente el aprendizaje adquirido en Estados Unidos, desde el manejo de idioma inglés, hasta implementar sistemas de producción en sus propias empresas. Tal como lo señalan Hagan y Wassink (2020) es necesario hacer énfasis en la heterogeneidad de los flujos migratorios, ya que hace falta analizar el contexto laboral de los migrantes y existe la necesidad de generar estudios longitudinales y comparativos, que den cuenta del impacto de la migración en el desarrollo de las comunidades.

En este sentido, Sheehana y Riosmena (2013), señalan que existe una relación positiva entre la migración y la formación de empresas, ya sea en el sector informal y formal que contribuyen al desarrollo local. En este estudio, se demostró que la migración tiene un papel esencial en la creación de empresas en los lugares de origen, ya que las remesas permitieron la apertura de las mismas, al igual que contar con ahorros, producto del trabajo en el extranjero y contar con alguna propiedad para instalar sus empresas, lo que permitió en los tres casos operar formalmente y dar seguridad social a sus trabajadores.

5. Discusión y conclusiones

Las empresas familiares en los lugares de alta migración internacional, se han convertido en una alternativa sólida ante la disminución del envío de remesas, ya que estos negocios no solo han permitido a los hogares solventar gastos de la familia, sino también estas empresas son una estrategia económica a largo plazo que puede trascender a los hijos de estos migrantes.

En la zona de estudio se pudo notar que las empresas familiares, han cambiado la noción de dependencia hacia las remesas y la migración internacional, de tal forma que en el caso de Tasquillo y Huasca de Ocampo se busca explotar el capital humano que tienen disponible para hacer crecer sus propios negocios, lo anterior, puede incidir de forma positiva en sus propias comunidades, si es que estas empresas familiares dotan de empleo. Pero cabe aclarar que, aunque se pueda visualizar un panorama alentador ante el crecimiento de nuevas empresas, es necesario que las familias de migrantes internacionales cuenten con capacitación en áreas como la planificación estratégica, en materia contable, administrativa y legal que les permita mantener sus empresas abiertas y así evitar su cierre.

La investigación en Tasquillo, Pacula y Huasca de Ocampo, tiene como principales aportaciones, sumar evidencias sobre el tema de empresas familiares que no ha sido abordado antes, al mismo tiempo que se ha hecho visible una de las estrategias más sólidas para contrarrestar la disminución de remesas internacionales en el lugar, ya que como se mencionó, estos ingresos desde Estados Unidos ya son escasos, y a consecuencia de ello muchos de los migrantes hidalguenses han tenido que regresar a sus hogares por falta de empleo, reducción de horas de trabajo, falta de contratos y deportación. El análisis hecho en este trabajo ha permitido conocer de propia voz de los protagonistas, como enfrentarse ante la falta de este ingreso. De igual manera, las zonas de estudio no han sido estudiadas por sus amplias diferencias, desde el lugar geográfico donde se localizan, el tipo de migración y la antigüedad de la misma.

Las limitaciones del estudio radican, en que se trata de un estudio específico en una entidad del país y no puede ser generalizable a otras zonas del país, y se pueden hacer comparaciones en los tres municipios donde se realizó trabajo de campo, otra limitación es que es un estudio de corte transversal que solo se hace en un tiempo determinado, y dado al tipo de investigación que se propuso con respecto a las empresas familiares faltaría más tiempo para poder medir el éxito o el fracaso de los negocios familiares.

De forma general, esta investigación contribuyó en proponer otra visión de análisis de los hogares con recepción de remesas, a partir de las estrategias desarrolladas por las familias ante la disminución del envío de estos ingresos. Lo que generará alternativas de mejora para las empresas familiares, desde la intervención de los gobiernos estatales y locales, a través de programas y capacitaciones.

Nota de agradecimiento.

Se agradece el apoyo financiero del CONACyT, bajo el programa de becas de Estancias Posdoctorales Nacionales de 2018, que contribuyo para la elaboración de este estudio, así como la colaboración desinteresada de cada uno de los sujetos de estudio en los municipios de Tasquillo, Pacula y Huasca de Ocampo (Hidalgo-México).

Referencias

- Adams, Jr., R. y Cuecuecha, A. (2010). Remittances, Household Expenditure and Investment in Guatemala. *World Development* 38, 1626-1641.
<https://doi.org/10.1016/j.worlddev.2010.03.003>
- Adams, Jr., R. y Page, J. (2005). Do International Migration and Remittances Reduce Poverty in Developing Countries? *World Development* 33, 1645-1669.
<https://doi.org/10.1016/j.worlddev.2005.05.004>
- Arenas Cardona, H. A. y Rico Balvín, D. (2014). La empresa familiar, el protocolo y sucesión familiar. *El sevier doyma, Estudios Gerenciales*, 30. 252-258
- BANCO DE MÉXICO (2017). Sistema de información económica. Documento electrónico disponible en:
<http://www.banxico.org.mx/SieInternet/consultarDirectorioInternetAction.do?accion=consultarCuadro&idCuadro=CE100&locale=es>
- Barmal Ghosh (1998). La migración económica y los países emisores. *Cruzando Fronteras*, Barcelona: Icaria Editorial.
- Becker, G. S. (1983). *El capital humano. Un análisis teórico y empírico referido fundamentalmente a la educación*. Madrid: Alianza Editorial.
- Belausteguigoitia Rius, I. (2012). *Empresas familiares. Dinámica, equilibrio y consolidación*. Ciudad de México: Mac Graw Hill.
- Boisier, S. (2000). *Conversaciones Sociales y Desarrollo Regional*. Talca: Universidad de Talca.
- Boltvinik, J. (1992). Satisfacción desigual de las necesidades esenciales en México. En R. Cordera & C. Tello (Coord.). *La desigualdad en México* (pp. 17-64). México: Siglo XXI.
- Bourdieu, P. (1987). Los tres estados del capital cultural, *Sociológica*, 2, (5), 11-17. Disponible en: <https://sociologiac.net/biblio/Bourdieu-LosTresEstadosdelCapitalCultural.pdf>
- Bourdieu P. (1990). *Sociología y Cultura*. Consejo Nacional para la Cultura y las Artes. México.

- Bourdieu, P. (2002). *La distinción criterio y bases sociales del gusto*. México: Taurus, 51-81
- Canales, A. (2016). El papel de las remesas en la reducción de la pobreza en México. Mitos y realidades. *Carta Económica Regional*, (98). Disponible en: <http://www.cartaeconomicaregional.cucea.udg.mx/index.php/CER/article/view/5577>
- Canales, A. (2004). El papel económico y productivo de las remesas en México. Una visión crítica. Documento electrónico disponible en: <https://www.researchgate.net/publication/228340403>
- Canales, A. (2002). Vivir del Norte: Perfil sociodemográfico de los hogares perceptores de remesas en una región de alta migración, en Marina Ariza y Orlandina de Oliveira (Coords.). *Universo familiar y procesos demográficos contemporáneos*. México: Instituto de Investigaciones Sociales UNAM.
- Carrillo, M. C. (2008). Foto de familia. Los usos privados de las fotografías entre familias transnacionales ecuatorianas. El caso de la migración hacia España. En G. Herrera, y J. Ramírez (Ed). *América Latina migrante: Estado, familia, identidades*, (281-302). Quito: FLACSO, Ministerio de Cultura.
- CEPAL (2003). *La migración internacional en América Latina y el Caribe: tendencias y perfiles de los migrantes*. Banco Interamericano de Desarrollo (BID). Serie 35. Santiago de Chile. Disponible en: https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/7172/S033146_es.pdf
- Chakraborty, T.; Mirkasimov, Bakhrom y Steiner, S. (2015). Transfer behavior in migrant sending communities. *Journal of Comparative Economics*, 43, 690-705. <https://doi.org/10.1016/j.jce.2014.09.004>
- Cohen, J. H. (2011). "Migration, Remittances and Household Strategies." *Annual Review of Anthropology*, 40, 103-14. <https://doi.org/10.1146/annurev-anthro-081309-145851>
- Cuecuecha Mendoza, A. (2012). "Capítulo XI. Efecto de la migración sobre el capital social". En López-Rodríguez Patricia, Isidro Soloaga (compiladores). *Capital social y Política Pública en México*. El Colegio de México. Instituto Nacional de las Mujeres. México. 301-321. Disponible en: <https://libros.colmex.mx/wp->

[content/plugins/documentos/descargas/Capital%20social%20y%20pol%C3%ADtica%20p%C3%ABblica%20en%20M%C3%A9xico.pdf](https://www.conapo.gob.mx/content/plugins/documentos/descargas/Capital%20social%20y%20pol%C3%ADtica%20p%C3%ABblica%20en%20M%C3%A9xico.pdf)

- CONAPO (2015). Índice de marginación por entidad federativa y municipio 2015. Disponible en: <https://www.gob.mx/conapo/documentos/indice-de-marginacion-por-entidad-federativa-y-municipio-2015>
- CONAPO (2018). Distribución de remesas familiares por municipio en México. Disponible en: [https://www.conapo.gob.mx/work/models/OMI/NumeraliaMigratoria/2019/7/Mapas/Distribucion de remesas por municipio 2013-2018.html](https://www.conapo.gob.mx/work/models/OMI/NumeraliaMigratoria/2019/7/Mapas/Distribucion%20de%20remesas%20por%20municipio%202013-2018.html)
- Corona, M. A. (2014). Las remesas y el bienestar en las familias de migrantes. *Perfiles Latinoamericanos, Enero-Junio*, (43), 185-206
- Cox E. y Ureta, A. (2003). International Migration, Remittances and Schooling: Evidence from El Salvador, *Jornal of Devepment Economics* (72), 429-461. [https://doi:10.1016/S0304-3878\(03\)00115-9](https://doi:10.1016/S0304-3878(03)00115-9)
- Cox, D.; Eser, Z. y Jimenez, E. (1998). Motives for private transfers over the life cycle: An analytical framework and evidence for Peru. *Journal of Development Economics*, 55 (1), 57-80. [https://doi.org/10.1016/S0304-3878\(97\)00056-4](https://doi.org/10.1016/S0304-3878(97)00056-4)
- Durand, J. (1994). *Más allá de la línea: patrones migratorios entre México y Estados Unidos*. México: Colección Regiones. Consejo Nacional para la Cultura y las Artes.
- Esquivel, G. y Huerta-Pineda, A. (2007). Las remesas y la pobreza en México: un enfoque de pareo de puntuación de la propensión. *Integración y Comercio*, (27), 47-74.
- Ferrer-i-Carbonell, A. (2002). Income and Well-being. *Tinbergen Institute Discussion Papers*, (02-019/3), Holanda, Tinbergen Institute.
- García Nájera, Y. y Cuecuecha Mendoza, A. (2020). El impacto de las remesas internacionales sobre la inversión en educación en la localidad de Caltimacán, Hidalgo. *Migraciones Internacionales*, 11. <https://doi.org/10.33679/rmi.v1i1.1590>
- García Zárate, T. (2015). Impacto de las remesas internas y externas en la reducción de la pobreza en México: Un análisis a nivel de viviendas a partir de técnicas de Propensity Score Matching (psm). *Papeles de Población*, 21 (86), 105-145.

- Hagan J. M. y Wassink J. T. (2020). Return Migration Around the World: An Integrated Agenda for Future Research. *Annual Review of Sociology*, (46), 533-552. <https://doi.org/10.1146/annurev-soc-120319-015855>
- Hernández Flores, J. A. (2016). Capital cultural y estrategias educativas en hogares periurbanos. Un estudio comparativo en tres localidades del centro de México. *Perfiles educativos*, XXXVIII, (154), 154-172.
- Jones, Richard C. (1998). Remittances and Inequality: A Question of Migration Stage and Geographic Scale. *Economic Geography*, 74 (1), 8-25.
- Levitt, P. y Deepak, Lamba N. (2011). Social Remittances Revisited. *Journal of Ethnic and Migration Studies*, 37 (1), 1-22.
- López Córdova, E. (2005). Globalization, Migration and Development: The Role of Mexican Migrant Remittances. *Economía*. 6 (1), 217-256
- Lozano Posso, M. (2000). El protocolo en las empresas de propiedad familiar. *Estudios Gerenciales. Universidad ICESI* (74), 49-67.
- Massey, D. y Parrado, E. (1994). "Migradollars: the Remittances and Savings of Mexican Migrants to the U.S.". *Population Research and Policy Review*, 13 (1). 1492-1533. Recuperado de: <http://citeserx.ist.psu.edu/viewdoc/download?doi=10.1.1.198.566&rep=rep1&type=pdf>
- Mendoza Moheno, J., Hernández Calzada, M. A. y Salazar, Hernández B. C. (2015). *Una mirada a la empresa familiar hidalguense*. México: Fondo Editorial de la Universidad Autónoma del Estado de Hidalgo.
- Montoya Zavala, E. (2006). Experiencias internacionales en el uso productivo de las remesas. *Migración y Desarrollo*, (6), 131-150. Disponible en: <https://www.redalyc.org/pdf/660/66000605.pdf>
- Muñoz, A. R. (2006). *Impacto macroeconómico de las remesas familiares en México 1950-2004*. Barcelona: Universidad Autónoma de Barcelona. Disponible en: http://www.scielo.org.co/scielo.php?script=sci_nlinks&ref=000185&pid=S1692-715X200900030002400034&lng=e

- Pardo Montaña, A. M. y Dávila-Cervantes, C. A. (2017). Determinantes y usos de las remesas en los hogares en México. El caso del Estado de México en 2010. *Cuadernos Geográficos*, 56(2),134-154. Disponible en: <https://revistaseug.ugr.es/index.php/cuadgeo/article/view/4743>
- Pava Ripoll, Nora Aneth (2017). Discapacidad y configuración del Capital Emocional (CE): el caso de tres padres. *Revista Latinoamericana de Ciencias Sociales, Niñez y Juventud*, 15(2),951-963. <https://doi.org/10.11600/1692715x.1521022062016>
- Quejada Pérez, R. F. y Ávila Gutiérrez, J. N. (2016). Empresas familiares: Conceptos, teorías y estructuras. *Revista Escuela de Administración de Negocios*, (81), 149-158. <https://doi.org/10.21158/01208160.n81.2016.1555>
- Quesada Ramírez, M. F. (2008). *La migración hñãñu del Valle del Mezquital, estado de Hidalgo*. México: Comisión Nacional para el Desarrollo de los pueblos indígenas. Disponible en: https://www.uaeh.edu.mx/investigacion/productos/5443/migracion_hnahnu_v_alle_mezquital.pdf
- Serrano Avilés, T. (2006). *Y, se fue... Los municipios hidalguenses de alta migración internacional*. México: Universidad Autónoma del Estado de Hidalgo.
- Serrano Herrera, C. y Jiménez Uribe, R. (2019). Anuario de migración y remesas en México 2019. México: Fundación BBVA Bancomer, Asociación Civil, Secretaría de Gobernación / Consejo Nacional de Población. Disponible en: https://www.bbva.com/wpcontent/uploads/2019/09/Anuario_Migracion_y_Remesas_2019.pdf
- Sheehana, C. y Riosmena F. (2013). Migration, Business Formation, and the Informal Economy in Urban Mexico. *Social Science Reseach*, 42, 1092-1108. <https://doi.org/10.1016/j.ssresearch.2013.01.006>
- Steckerl, V. (2006). Modelo explicativo de una empresa familiar que relaciona valores del fundador, cultura organizacional y orientación del mercado. *Pensamiento y Gestión* (20), 194-215
- Treviño Rodríguez, R. N. (2010). *Empresas familiares. Visión Latinoamericana: Estructura, gestión, crecimiento y continuidad*. México: Pearson.

- Taylor, E. ; Mora, J. ; Adams, R. y Lopez-Feldman, A. (2008). Remittances, Inequality and Poverty: Evidence from Rural Mexico. En De Wind, J. y Holdaway, J. (eds.), *Migration and Development Within and Across Borders: Research and Policy Perspectives on Internal and International Migration*. México: IOM and SSRC.
- Vela Peón, F. (2013). Un acto metodológico básico de la investigación social: la entrevista cualitativa. Tarrés, María Luisa (coord.)(2013). *Observar escuchar y comprender sobre la tradición cualitativa en la investigación social*. El Colegio de México y FLACSO México. México. 63-88
- Wassink JT, Hagan JM. (2018). A dynamic model of self-employment and socioeconomic mobility among return migrants: the case of urban Mexico. *Soc. Forces* 96(3), 69–96 <https://doi.org/10.1093/sf/sox095>
- Watanabe, A. y Yasuko, B. (2005). “La capacidad y el bienestar subjetivo como dimensiones de estudio de la calidad de vida”. *Revista Colombiana de Psicología*, (14), 73-79
- Yang, D. (2005). International Migration, Human Capital and Entrepreneurship: Evidence from Philippine Migrats’ Exchange Rate Shocks. *Mimeo*. University of Michigan.
- Zapata Martínez, A. (2009). Familia transnacional y remesas: padres y madres migrantes. *Revista Latinoamericana de Ciencias Sociales, Niñez y Juventud*, 7(2), 1749-1769