

Experiencia Empresarial Transfronteriza

migración, crisis
y financiamiento

Alicia Girón
Eugenia Correa

Coordinadoras

MAPORRÚA
Historia y tradición, México

Jesús Silva
Kierzog



CONACYT

Más allá del financiamiento al desarrollo: remesas y porvenir de los proyectos productivos

Alicia Girón
Eugenia Correa

INTRODUCCIÓN

Gran parte de los proyectos productivos que se originan con financiamiento de capital de migrantes mexicanos proveniente de Estados Unidos forman parte de una cultura y una tradición de devolver a la comunidad y a su pueblo parte del éxito alcanzado. Son, en opinión de García Zamora y Padilla "...las prácticas de filantropía transnacional que las organizaciones de migrantes mexicanas realizan desde Estados Unidos a favor de sus comunidades de origen desde los años sesenta del siglo anterior" (García Zamora y Padilla, 2011).

La migración como parte del entrelazamiento entre las aspiraciones humanas y los circuitos financieros y productivos ha creado un enorme movimiento de la traslación de los usos y costumbres fuera de la región de origen y ha ido construyendo, a lo largo de la historia, comunidades paralelas entre México y Estados Unidos. Se han formado en dos espacios territoriales, o demarcaciones políticas, un mismo mercado laboral, financiero y cultural que han transformado el entorno económico, político y social a través de las redes financieras y de producción y de las redes familiares. Todo este circuito ha venido configurando espacios totalmente integrados y constituye en sí un enorme desafío para una agenda propia de política económica.

El presente capítulo se desarrolla desde una visión financiera y económica a través de la relación de los circuitos financieros entre las comunidades de mexicanos en el país vecino y los espacios comunitarios establecidos en México. Es un proceso de traslación entendido como la trasposición

de espacios productivos y financieros en espacios territoriales divididos por fronteras políticas pero interrelacionadas por circuitos de intercambio y crédito. Estos espacios de intercambio productivos y financieros están conformados y determinados por elementos y fuerzas que van más allá de una visión económica. Son espacios cuya complejidad implica la necesidad de llevar adelante un análisis a profundidad, a partir de una visión multidisciplinaria y transdisciplinaria. Además, requieren de una lectura financiera propia, en cuanto a las relaciones financieras que establecen la multiplicidad de agentes económicos que las conforman.

Para una indagación más profunda de estos circuitos, se realizaron durante el mes de abril de 2010 entrevistas en Nueva York y Los Ángeles, con el objetivo de observar no sólo las formas de organización de los circuitos del dinero y las fórmulas de recaudación, sino el establecimiento de circuitos financieros entre las comunidades de mexicanos migrantes y su relación con los proyectos productivos empresariales particularmente en el estado de Zacatecas. Ello se acompañó de la realización de entrevistas entre abril de 2010 y febrero de 2012 con los responsables de algunos de los proyectos productivos impulsados bajo las diferentes fórmulas de organización de estos circuitos monetario-financiero-productivos que han estado acompañando a la migración como un proceso que requiere ser estudiado de una manera mucho más integral.

El objeto de las entrevistas realizadas en Los Ángeles¹ y Nueva York² y posteriormente en Zacatecas³ fue precisamente entender el sentido de dichos circuitos.

¹En Los Ángeles se asistió a la invitación realizada por la Federación de Clubes Nochistlenses. Se entrevistaron a varios de sus líderes e integrantes, se visitó una escuela comunitaria pública en Los Ángeles y una empresa comunitaria experimental. También se asistió a la Fiesta del 10º Aniversario de la Federación de Clubes de California a donde acudieron tres candidatos para la presidencia municipal y autoridades de Zacatecas. Finalmente también se participó en el baile en el Rancho el Farallón, como parte de las actividades de recaudación para el financiamiento del Programa 3x1.

²En Nueva York se entrevistaron a integrantes del Centro de la Comunidad Mexicana (Cecomex). Esta asociación apoya a muchos otros grupos que se organizan en torno a los mexicanos. También se realizaron entrevistas en Casa Puebla de Nueva York y en la Asociación Tepeyac.

³Se agradece el apoyo recibido por el Centro de Apoyo al Desarrollo Empresarial Comunitario (CADEC) y el Programa de Doctorado en Estudios del Desarrollo de la Universidad Autónoma de Zacatecas y la Federación Zacatecana de Migrantes para la realización de las entrevistas en 2012. El apoyo incondicional del doctor Rodolfo García Zamora, de la maestra Rosa Elena del Valle Martínez y el licenciado Óscar Ibarra Esparza, quienes han hecho una

El hecho de enviar a los familiares el dinero como un compromiso moral hacia proyectos productivos es también un tema de política económica. A pesar de la importancia del financiamiento a pequeños proyectos productivos en comunidades altamente expulsoras de jóvenes, este financiamiento difícilmente puede alcanzarse a través del apoyo migrante.

Los proyectos productivos en comunidades relativamente pequeñas tienen una dimensión económica en varias áreas: como empleadoras de trabajadores cada vez más calificados; como innovadoras en la producción y utilización de materias primas locales; como productoras de exportaciones con altos estándares de calidad; como conformadores de una cultura y dinámica empresarial local. Aún más, mantener flujos de financiamiento estables a los proyectos productivos tiene también varias áreas de importantes consecuencias macroeconómicas, por ejemplo: estabilizadoras del nivel de empleo y de demanda en regiones de mayor marginación; avances en la reducción de los índices de marginación y de pobreza; elevación de la demanda de manera importante desde los segmentos con mayor propensión al consumo de bienes básicos.

Cuando se incorpora todo ello a una visión del desarrollo económico cobra enorme sentido la indispensable política de lo que puede ser la banca de desarrollo. Así, para lograr un circuito productivo y disminuir la pobreza en los espacios comunitarios en México, así como apoyar a los empresarios expulsados de su región, se requiere un esfuerzo sistemático y de largo plazo con una visión de desarrollo como la que pueden ofrecer solamente los bancos de desarrollo, bien sea especializados o regionales. O bien, a través de la conformación de bancos comerciales mixtos que por una parte puedan responder simultáneamente a las condiciones de desarrollo empresarial regional y comunitario; rentable y empresarial, pero al mismo tiempo sustentable y dirigido.

Ello requiere en las condiciones actuales, y especialmente para estos núcleos de población y de negocios transfronterizos, no cerrar la política económica a espacios políticos con fronteras delimitadas, sino aceptar la interrelación en integración de espacios económicos y financieros estable-

invaluable aportación para la realización de esta investigación. Especialmente para la realización de las visitas a diferentes proyectos productivos en Pánuco, Guadalupe, Calera, Fresnillo y Nochistlán, municipios del estado de Zacatecas, México.

cidos desde hace décadas a través de las relaciones históricas entre dos vecinos distantes con una frontera común.

Las entrevistas realizadas en Los Ángeles y Nueva York y posteriormente en Nochistlán, Pánuco, Calera, Fresnillo y Guadalupe permitieron visualizar los circuitos financieros y el financiamiento plasmado en los proyectos productivos. Se trató de un momento crucial en la investigación realizada puesto que permitieron cerrar el circuito del proceso de conformación transfronterizo de ahorro e inversión y de utilización de los servicios financieros. A su vez, solamente así fue posible identificar el mayor desafío de todo el proceso de creación de políticas públicas y estrategias de negocios privadas, que es precisamente la necesidad de involucrar a las instituciones del gobierno federal y la sociedad civil.

A través del envío de dinero se han canalizado pequeñas inversiones que dan empleo a los que se quedan en el pueblo: los jóvenes emprendedores cuya cultura empresarial se ha fomentado en los tecnológicos y otras escuelas establecidas en diferentes municipios del estado de Zacatecas. Son estas generaciones que ante la disyuntiva de la migración fueron realizado sus ideales productivos desde pequeños empresarios a través del financiamiento de sus proyectos por el dinero recibido de sus paisanos en Estados Unidos.

Por otro lado, se encuentran también los migrantes que han regresado a sus comunidades de origen y que vienen de estar trabajando por largo tiempo en la capital de México o en algún lugar de Estados Unidos. Al regresar a su comunidad emprenden el sueño de ser empresarios. Jefes o jefas, empleados o empleadas de su propia empresa. La experiencia laboral en una gran ciudad o en una gran empresa o incluso como trabajadores en el sector informal recrea una capacidad y un conocimiento que se vierte en las pequeñas y medianas empresas. En México, como en muchos otros países, ocasionalmente las microempresas son sustento económico de muchas familias; pueden ser y han sido el embrión del crecimiento y el desarrollo de una economía tanto a nivel regional como nacional. Sin embargo, hay un punto neurálgico que no permite avanzar en la diáspora del conocimiento empresarial que domina a los pequeños empresarios de la comunidad y del pueblo. Ante la pregunta de cuál es el problema dominante en los proyectos productivos que no permite un desarrollo equita-

tivo y de gran impacto en nuestra economía, a pesar del Programa 3×1⁴ (municipal, estatal y federal), la respuesta no es la reforma financiera en vías de aprobación, sino el financiamiento a través de la creación de una banca de desarrollo que promueva el desarrollo comunitario de los empresarios migrantes en nuestro país. Muchos de sus proyectos son parte de un patrimonio migrante cuyo sudor y lágrimas en el país vecino se esfuma ante la incapacidad del gobierno federal, estatal y municipal de resolver el financiamiento. La "filantropía trasnacional para el desarrollo local" (García Zamora y Padilla, 2011) se convierte en un esfuerzo increíble pero al mismo tiempo muy insuficiente.

En este capítulo se estudian directamente las experiencias de varios proyectos productivos en diferentes municipios del estado de Zacatecas desde la perspectiva de entender los orígenes del capital y los problemas del financiamiento que se presentan en el diario acontecer. Se trata de un estudio que ilustra con toda contundencia los diversos obstáculos que el desarrollo empresarial tiene que enfrentar y las difíciles condiciones con las cuales llegan a desempeñar sus actividades productivas debido a las condiciones con las cuales opera el sistema financiero nacional.

ORIGEN DEL FINANCIAMIENTO DE LOS PROYECTOS PRODUCTIVOS

Las entrevistas realizadas para este estudio en Los Ángeles y Nueva York corroboraron lo que autores como García Zamora y Padilla han observado en relación con el dinero enviado a través de las diferentes organizaciones de mexicanos en Estados Unidos. Un impacto en las comunidades con el financiamiento de los mexicanos en el extranjero cuya evaluación es muy importante en la toma de propuestas de política económica nacional, regional y municipal.

⁴Para 2012 la Sedesol destinó 82,370.1 millones de pesos en programas del Ramo 20, Desarrollo Social. Para el Programa 3×1 destinó 475.2 millones de pesos (menos de 1 por ciento del presupuesto destinado a desarrollo social), apoyó 2,206 proyectos. Se establece un monto máximo de apoyo federal de hasta un millón para los proyectos de infraestructura, equipamiento y servicios comunitarios. Hasta 500 mil pesos para proyectos productivos para el fortalecimiento patrimonial (correspondientes a 50 por ciento del total); los migrantes aportan el otro 50 por ciento. Los gobiernos estatales y municipales pueden hacer aportaciones adicionales. http://www.sedesol.gob.mx/es/SEDESOL/Programa_3x1_para_Migrantes

Efectivamente,

...en los últimos quince años, aparejado al crecimiento de la migración internacional de México a los Estados Unidos que llega a los 12 millones de mexicanos radicados en aquel país y, de un crecimiento espectacular de las remesas familiares que ingresaron a México, que ascendieron a 25 mil millones de dólares en 2008, se da un creciente protagonismo de más de 900 organizaciones de migrantes en Estados Unidos debido a su contribución al financiamiento de más de 12 mil proyectos sociales de infraestructura básica en las comunidades de origen (García Zamora y Padilla, 2011).

Conjuntamente con el dinámico crecimiento del empleo hasta antes de la crisis de Lehman Brothers en Estados Unidos, se observó un flujo constante para los proyectos productivos. Sin embargo, el panorama cambia cuando la recesión y la disminución del empleo deja en la espera el financiamiento a los pequeños empresarios que regresaron con experiencia empresarial a sus pueblos de origen. De manera que las asociaciones de migrantes disminuyeron sus envíos y también los participantes en el Programa 3×1 enfrentaron el nudo del crédito para el financiamiento de los proyectos productivos. A ello se agrega la sequía que pone en peligro a los avicultores, ganaderos y a las granjas porcinas. Una situación compleja donde el financiamiento se desdibuja entre las diferentes instancias de los actores económicos.

A partir de varias entrevistas realizadas a los pequeños empresarios surge una constante: la falta de financiamiento, la tardanza de la ampliación de créditos blandos por parte tanto de la federación como del gobierno y del propio municipio. El Programa 3×1 tiene señaladas dificultades, entre otras, la reducida capacidad de financiamiento en relación con la magnitud de la demanda. Esta escasez de financiamiento impide ampliar no sólo la esfera de la producción, sino de la circulación de los productos de las pequeñas empresas. No hay forma de crecer si estos empresarios no tienen mayores recursos de capital y servicios financieros suficientes a su alcance. A ello se debe agregar el tortuoso camino tanto para la exportación como para evitar que los compradores mayoristas castiguen los precios de sus productos. Gran parte del problema es la distribución y comercialización, sea en la ganadería, la producción de alimentos e incluso productos terminados y servicios.

Por otro lado, la función de los bancos extranjeros en México y, específicamente, las subsidiarias que se encuentran cercanas al pequeño empresario intentan ofrecer servicios financieros de elevado costo y poco eficientes a las condiciones de inversión y formación de capital del pequeño productor o empresario innovador. Es también fácil encontrar la memoria no tan reciente del movimiento de El Barzón hace 20 años y la pérdida de las tierras de muchos pequeños propietarios agrícolas, lo que los aleja de quienes ofrecen servicios financieros. Así, las remembranzas de los pequeños empresarios de la crisis bancaria de 1994-1995 todavía están presentes, manteniéndose cierta desconfianza frente a las instituciones financieras en general.

Más aún, muchas tierras y propiedades urbanas que podrían servir de colateral no están completamente documentadas o no están regularmente registradas ni tienen las condiciones legales suficientes para operar como garantía. A su vez, se trata de proyectos productivos, distribución y comercialización que no necesariamente alcanzan en magnitud y en tiempo los flujos de efectivo necesarios para satisfacer los requerimientos propios del financiamiento bancario y menos aún los requeridos por el llamado "microfinanciamiento", que es todavía más costoso y de plazos relativamente reducidos.

Por supuesto, otros colaterales que no sean propiedades inmuebles sólo son el soporte de financiamientos aún más costosos y de corto plazo. De ahí que tampoco se utilizan los vehículos como colateral, pues se trata todavía más de préstamos muy costosos y de corto plazo que, ante la incertidumbre económica, representan solamente enormes pérdidas para los empresarios pequeños y medianos.

Incluso existen comunidades donde ni siquiera hay una sucursal bancaria donde acudir para buscar el necesario financiamiento. En muchos casos tampoco existe una red de cajeros automáticos. De ahí que la estrategia de profundización financiera desplegada durante los últimos años para ofrecer servicios de pago en tiendas comerciales, si bien puede contribuir a la disponibilidad de ellos, es totalmente inútil cuando se trata de financiar realmente proyectos económicos tan importantes para estas comunidades.

Por ello, es posible observar que muchos de estos proyectos productivos han venido financiando su capital y operaciones a través de las reme-

sas y del ahorro familiar, con el esfuerzo de años de trabajo como migrantes en Estados Unidos o en su caso con préstamos familiares, o bien son funciones de intercambio de servicios, a veces hasta del trueque. Es muy importante señalar que al momento de hacer las entrevistas, la región estaba en el peor momento de una larga sequía que venía disminuyendo la producción agrícola y al mismo tiempo encareció el alimento y el agua.

Estos proyectos se establecieron a través de relaciones entre los clubes de los paisanos radicados en Estados Unidos con los familiares, amigos y compadres que se encuentran en la comunidad. Una vez que se establece el proyecto productivo, las ganancias regresan no al prestamista, sino a través de la realización de servicios a la comunidad. Con el soporte financiero otorgado con recursos del migrante, y en parte de los socios locales y ahorros familiares, se logra que estas empresas produzcan y satisfagan demandas en el mercado local e incluso la exportación de sus productos.

Más allá de los logros de estas empresas está su compromiso social y las alianzas entre los socios y el capital migrante y local. Se trata de empresas que establecen relaciones de identidad muy fuertes entre la comunidad (el municipio, el regidor, etcétera); el responsable de la entidad productiva cuyo liderazgo es muy importante pues crea empleo para los familiares y compañeros; y los migrantes a través del club que canaliza parte del éxito alcanzado a su estado de origen. La identidad con la comunidad es importante en la canalización de fondos que hace la organización de los migrantes, a partir de su relación con los clubes de migrantes en el país vecino.

LA CRIANZA DE GANADO: UNA OPCIÓN DE TRABAJO E INVERSIÓN

Uno de los empresarios entrevistados se desempeña en el negocio de ganado, es un ingeniero en sistemas del Tecnológico Superior de Nochistlán, una institución pública. Este proyecto surgió de la necesidad de autoemplearse y aprovechar los recursos de tierra y agua de su familia. La gran mayoría de su familia vive en los estados de California, Arizona, Washington, Florida y Carolina del Sur. Participa como socio a partir de que invirtió parte de su ahorro en el proyecto, el resto del capital es migrante: 60 por ciento viene del ahorro migrante y lo demás de los socios (los recursos, el

agua, la propiedad, la mano de obra). Las ganancias se reparten en 50 y 50 por ciento.

Aunque utiliza los servicios financieros de Banorte, no piensa en préstamos ni en más socios para extenderse. Ha usado Western Union solamente cuando le llegó el capital inicial, porque al proceder de migrantes, son los servicios de transferencia que utilizan; mientras que no tiene crédito ni hipotecas ni piensa en constituirlos. Toda la comercialización de su producción se realiza en efectivo; su negocio es local básicamente desde la compra de insumos hasta la venta de su producción. A su vez, se trata de un empresario que ya ha explorado otros ámbitos a partir de su capital propio, como es la producción agrícola y la agroindustria. Sin embargo, se trata de un negocio muy vulnerable al ciclo agrícola y al agua, de manera que llegó a perder una parte de su inversión y ha tenido que reconvertir parte de ese negocio agroindustrial.

Por otra parte, la crisis de 2008 le afectó duramente al cerrarse la frontera a su producción. A su vez considera que muchos otros empresarios como él en México están teniendo problemas financieros en Estados Unidos y han recurrido a vender sus propiedades en México con el objeto de pagar las hipotecas "de las casas" en Estados Unidos, siendo además que muchos de ellos son migrantes indocumentados y no pueden regresar a México ni pueden vender sus propiedades.

Otro empresario con más de 20 años de experiencia recién se reincorpora a esta misma actividad económica también en Nochistlán, había dejado el negocio por dos años porque enfrentó una enfermedad de gravedad y perdió todo su patrimonio en gastos médicos, en la medida en que el Seguro Social (institución pública) no le proporcionó el medicamento necesario, de manera que fue impelido a atenderse con servicios médicos privados.

Este nuevo negocio lo ha emprendido con un socio migrante que también es su amigo. Su capital en la sociedad es su propiedad inmueble y los recursos para la explotación ganadera fueron aportados por su amigo migrante, mientras que él conduce todo el negocio. No tiene ningún préstamo bancario, aunque sí utiliza servicios financieros de BBVA Bancomer. Reconoce que otros servicios financieros serían importantes para su negocio, especialmente para inversiones de capital, pero aun así no pretende acudir a ellos, puesto que no desea poner sus propiedades como garantía y tomar el riesgo de perderlo todo en caso de fluctuaciones en sus ingresos o en

las condiciones del financiamiento. Al igual que el anterior empresario, todo su negocio en insumos y ventas es en efectivo. Mantiene amplios vínculos con sus familiares en California, Estados Unidos, y muchos de ellos están haciendo allá sus vidas y sus patrimonios. Él, por su parte, ha visitado aquel país, pero solamente por cortos periodos y como turista. Está a la espera de un crédito migrante para hacer las inversiones de infraestructura necesarias y así poder enfrentar el ciclo de precios de los alimentos para ganado.

GRANJA PORCINA DIVERSIFICADA: LOS OBSTÁCULOS A LA COMERCIALIZACIÓN

Se entrevistó también a un empresario ingeniero topógrafo, dedicado al negocio de la agroindustria a través de la inversión para la producción de fertilizantes orgánicos. Junto con su familia vivió y trabajó por nueve años en Estados Unidos, donde nacieron sus hijos, excepto el mayor. Se desempeñó como responsable de proyectos de irrigación de jardines y sistemas de riego y también trabajó en la Federación de Migrantes Zacatecanos como subsecretario de proyectos. Durante los años de su estancia en aquel país aprendió muchas de las técnicas que ahora está incorporando en su negocio, por ejemplo, la generación de biocombustible a través del excremento de los animales.

Tiene también en propiedad ejidal una superficie suficiente para la producción de parte de los insumos necesarios para la operación de su agroindustria, especialmente maíz, avena y alfalfa. Sin embargo, aún requiere de más capital para terminar de construir toda la infraestructura necesaria para la cabal explotación y alcanzar el tamaño posible en su negocio, especialmente en infraestructura hidráulica y energética, sobre la base del proyecto que es plenamente autosustentable e integrado. Tampoco es una opción, como no lo es para los empresarios anteriores, poner en garantía sus tierras para el acceso al financiamiento, puesto que tiene muy presente la época en que muchos productores perdieron sus tierras y nació El Barzón precisamente en Zacatecas como la organización de los productores que estaban siendo desalojados por los bancos, y sus tierras y propiedades rematadas.

Inició su negocio con financiamiento migrante 3×1 y estos momentos dos tercios de su proyecto se han cumplido con el capital así obtenido. Además, otra parte de la inversión inicial fue su propio ahorro. Utiliza los servicios financieros, pero de manera limitada y tiene un financiamiento para un vehículo de su empresa; de cualquier manera, la mayor parte de su operación se realizará en efectivo. A fin de concluir su proyecto requiere de fondos adicionales y el préstamo migrante ya autorizado por parte de la federación.

Siendo un empresario innovador y con experiencia en financiamiento migrante, considera que es indispensable instrumentar sistemas de control sobre los resultados y el ejercicio de los financiamientos, controles que permitan garantizar que los fondos son aplicados en los proyectos productivos y mejorar la regulación sobre los resultados. Su negocio ha sido más afectado por la sequía que por la propia crisis, especialmente porque ha empezado a comprar maíz ya que con la crisis se ha elevado muchísimo su precio.

LA APICULTURA Y SUS DIVERSAS OPORTUNIDADES DESAPROVECHADAS

Con el apoyo financiero migrante y la aportación de los programas de la Secretaría de Agricultura, Ganadería y Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación (Sagarpa), 26 socios iniciaron hace ocho años un proyecto apícola, adquirieron en sociedad el inmueble y el equipo donde procesan y envasan la miel. Concurrieron en el financiamiento migrantes a través del Programa 3×1, dos clubes la Villita y Vallecito. Han aprovechado dos etapas del 3×1: una para la construcción y otra la electrificación. Las ganancias de la producción de miel dependen del trabajo de todos los socios; cada uno tiene sus colmenas y las procesan en conjunto, consiguen un comprador y vende la miel. Sus insumos e instalaciones no requieren tanto financiamiento puesto que sus colmenas están ubicadas en tierras en préstamo. Solamente 11 de los 23 socios hacen de manera conjunta la comercialización, puesto que no todos participaron con los recursos necesarios para el registro de marca, código de barras y demás. Han estado elaborando diversos subproductos con mayor valor agregado como la jalea real, dulces y jarabes.

Aún así, su mayor problema por ahora sigue siendo la comercialización, buscando contratos que reconozcan el valor del producto y especial-

mente han tratado de colocar exportaciones. Utilizan servicios financieros de manera muy limitada, una cuenta del grupo en BBVA Bancomer para las transacciones, la cual les cobra menos comisión pero tienen menos cheques sin costo, además utilizan la servinómina de Banorte.

EXPERIENCIAS EMPRESARIALES PARA LA ELABORACIÓN DE DULCES Y CONSERVAS

El empresario entrevistado posee y dirige una empresa de conservas de durazno y elaboración de dulces de frutas. Es una empresa básicamente familiar y trabajan a tiempo parcial en ella con una alta calificación en procesamiento de alimentos y administración de negocios. Inició hace 10 años como una empresa de procesamiento de duraznos que tenía una amplia producción local, la mayor parte desaprovechada por falta de vías de comercialización. El problema de su producción en aquellos años era que llegaba el momento en que la producción no tenía mercado, "no tenía precio". Aunque la producción ha caído en picada, ahora se aprovechan otros productos de la región como el nopal silvestre, el xoconostle y el membrillo, entre otras. La tecnología y el conocimiento necesarios para su producción fue, en gran medida, desarrollada por el empresario mismo. Ahora elaboran 40 procesos diferentes, 25 dulces más productos del durazno, los nopales y el membrillo. Su producción es completamente artesanal.

Este empresario posee una larga trayectoria y experiencia. Desde muy joven migró a la Ciudad de México y con grandes dificultades realizó estudios básicos. Trabajó como electricista y plomero en empresas públicas hasta que éstas fueron privatizadas en los años noventa. Durante todo ese tiempo mantuvo una estrecha relación con su comunidad de origen, como en los casos de muchos otros migrantes que buscan compartir con sus familias las fiestas y vacaciones. Las dificultades de la crisis en México lo empujaron a volver a su comunidad con su familia, en donde fue regidor y negoció diversas obras para la comunidad. En ese entonces consiguió, a través del Programa 2x1, 50 millones de pesos en obra. Fue precisamente en esos años cuando empezó a tener contacto con los financiamientos migrantes, porque además parte de su familia vive en Chicago donde trabajan en los servicios. El negocio lo inició con un pequeño capital obtenido

a través del programa Alianza al Campo. Sin embargo, sus ventas aún no son lo suficientemente grandes debido a las dificultades existentes para entrar a los canales de comercialización y exportación, mientras que el precio de la producción en el mercado local es demasiado reducido e insuficiente para cubrir el valor agregado que se le da a la fruta. Su empresa aún requiere de capital adicional para concluir la infraestructura necesaria, así como para entrar plenamente a las redes de comercialización, de manera que está a la espera de un financiamiento ya aprobado del Programa 2x1. El financiamiento bancario no es una opción en la medida en que no reúne las garantías que los bancos exigen, puesto que sus propiedades inmuebles urbanas, así como la de sus vecinos, fueron terrenos del casco de una hacienda y tienen una situación legal muy irregular, e imposible de constituirse como garantías. Aún más, su empresa no puede ser sujeto para recibir subsidios gubernamentales puesto que no está ubicada dentro de una zona de alta marginación, como los subsidios que se otorgan a través del Programa Campo. Tampoco es una opción recurrir nuevamente al programa Alianza al Campo, puesto que se trataba de un apoyo de solamente de 50 por ciento e incluso el programa podría no seguir vigente. Por ahora su comercialización se realiza "de boca en boca": las personas vienen desde la capital de Zacatecas a comprar los dulces.

El financiamiento es fundamental para poder avanzar y tiene una enorme confianza en los posibles resultados. Sin embargo, no tiene en realidad un importante historial bancario y no utiliza servicios financieros, sus operaciones las realiza en efectivo y solamente tiene una cuenta de cheques en Santander para cumplir con la posibilidad de recibir el financiamiento.

PROFESIONALES DE INGENIERÍA EN EL NEGOCIO DE PURIFICACIÓN DEL AGUA Y EN INSTALACIÓN Y REPARACIÓN DE EQUIPOS DE CÓMPUTO

Se trata de un pequeño grupo de ingenieros industriales, uno de ellos desempleado de la embotelladora La Corona, donde trabajó como coordinador de producción. En 2008, con los recortes de personal que la crisis produjo, quedó fuera de la empresa junto con muchos otros ingenieros de mandos medios. Aunque buscó continuar contratándose como ingeniero, inició una empresa para autoemplearse en una pequeña planta de purificación de

agua. Aunque como ingeniero se encuentra subempleado, la planta que dirige da de comer a siete familias en la localidad. Se trata de una actividad que genera bajos ingresos en una localidad pequeña, de manera que se han diversificado hacia los servicios, formando una banda musical que se contrata los fines de semana, aunque este negocio es procíclico, especialmente en una comunidad que depende de los ingresos por remesas.

La planta purificadora se constituyó como un proyecto con financiamiento migrante, especialmente destinado a las instalaciones, pues la propiedad inmueble donde está ubicada la planta está en renta. No requieren de la utilización de servicios financieros y su operación se realiza en efectivo. Las posibilidades de expansión son de carácter regional, pero solamente lo planean hacer con financiamiento migrante, no con préstamos bancarios.

Otro proyecto impulsado por egresados del Instituto Tecnológico es el de ensamblaje de computadoras, venta de accesorios consumibles, reparación de redes, de equipos, mantenimiento preventivo, correctivo de computadores y renta de internet. A pesar de la calificación del grupo emprendedor inicial y del financiamiento migrante obtenido, no todo el proyecto ha podido llevarse a cabo. Varios de sus participantes han migrado hacia otras actividades productivas y queda solamente un pequeño grupo con un negocio de venta de accesorios consumibles. En 2006, cuando se inició el negocio, eran cinco socios cuando recibieron el apoyo del Programa 3×1 y utilizaron parte del ahorro familiar del grupo de emprendedores y sin ningún crédito del banco. Tampoco utilizan servicios financieros, más allá de una cuenta de cheques y tarjeta de crédito. Las dos socias que quedan son ingenieras en sistemas computacionales y requieren de nuevos estudios de mercado y de un refinanciamiento del capital inicial. La crisis y la inseguridad les ha afectado muchísimo pues han sido víctimas de robo. Su negocio depende mucho del regreso temporal de migrantes, ya que son ellos los principales usuarios de los servicios computacionales que se ofrecen.

PARQUE ECO-TURÍSTICO Y MUSEO COMUNITARIO: LA EXPERIENCIA DE LA COOPERACIÓN Y LA FORMACIÓN DE LA IDENTIDAD COMUNITARIA

El Parque Eco-turístico es una empresa turística, social y cultural manejada por el ejido y por una asociación civil que trabaja con financiamiento de

la Secretaría de Desarrollo Social (Sedesol). Entre sus instalaciones cuenta con un museo sobre el ejido y el desarrollo sustentable; cuenta también con locales comerciales, aunque éstos aún no están en operación, juegos infantiles, invernadero para la reproducción de cactáceas y plantas de ornato. Realiza tareas educativas, artísticas, de recreación, de investigación y especialmente investigaciones paleontológicas. El museo tiene una importante afluencia debido a la vinculación con las escuelas de la región.

Las instalaciones hoteleras planeadas aún están por concluirse y esperan lograrlo a través del financiamiento 3×1. En el financiamiento de todo el proyecto han confluído varias fuentes; por ejemplo, para la apertura del museo participó la presidencia municipal haciendo el estudio de mercado y posteriormente el Programa de Apoyo a las Culturas Municipales y Populares (PACMYC) y el Fondo Nacional de Apoyo para las Empresas de Solidaridad (Fonaes) para la construcción. A su vez, la Secretaría de Turismo del Estado, la Secretaría de Agricultura, Ganadería y Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación (Sagarpa) y el 3×1 para la construcción de las cabañas hoteleras. La administración de todo el proyecto hasta su operación se llevó a cabo a través de una asamblea general. También han obtenido fondos de un préstamo de la cooperativa y de algunos maestros de la universidad, de quienes recibieron financiamiento para la compra de mobiliario. En realidad solamente necesitan de un poco de más financiamiento para poder terminar las instalaciones de turismo, pero aún están lejos de obtenerlos pues requieren de mayor información sobre las diferentes oportunidades de préstamo que no sea de fuentes públicas. Por el momento no utilizan servicios financieros, la gran mayoría de su operación se maneja en efectivo. Uno de sus mayores problemas por ahora no es tanto la crisis, sino, por ejemplo, la epidemia de la influenza que disminuyó el número de visitantes al museo, aunque también y especialmente, el ascenso increíble de la inseguridad en Zacatecas y todo el estado.

UNA AGENCIA PARA EL DESARROLLO EMPRESARIAL: FINANCIAMIENTO PARA PEQUEÑOS EMPRENDEDORES E INTEGRACIÓN PRODUCTIVA DE JÓVENES PROFESIONALES

Se trata de un proyecto que fue impulsado desde la Comunidad Económica Europea, bajo esquemas que tienen por objetivo la cooperación para el

desarrolló empresarial y productivo, iniciativa que se desarrolló antes de la actual crisis. Urb-Al III (de Europa para América Latina) incluye asesoría e incluso su financiamiento y su nombre es Melgodepro (Modelo Euro-Latinoamericano de Gobernanza Local para el Desarrollo Productivo). Además, se trata de iniciativas que contemplan aumentar el grado de cohesión social a través de la unidad de promoción económica y productiva. El líder del proyecto está en Alcorcón, España; Portugal participa en una parte del proyecto y Bogotá, Colombia, hace la auditoría externa al proyecto.

El objetivo principal es el desarrollo económico de la región a través del fomento a la agroindustrialización, otorgando la asesoría necesaria para que los productores locales alcancen las mejores condiciones de financiamiento para la industrialización y comercialización, y reuniendo las condiciones para el acceso a los fondos de todo tipo, desde los municipales hasta el apoyo federal del gobierno. Así, esta empresa se dedica a la elaboración, gestión y ejecución de proyectos productivos. Se acercan a las comunidades y a la población para emprender nuevos proyectos, mientras que buscan también que la cultura del emprendimiento quede en las escuelas como una materia de estudio. También se busca tratar de frenar la migración, puesto que en esas localidades la migración la inician los jóvenes, incluso, antes de los 16 años.

Hasta ahora la empresa reúne a 500 ejidatarios de cuatro ejidos. Su trabajo consiste en difundir la cultura del emprendimiento, estudiar y comprender las problemáticas existentes en el municipio, sobre todo la migración. Van alentando entre los diferentes productores opciones empresariales, como los productores de duraznos y de orégano, entre otros que actualmente integran los ejidos. Trabajan con los productores para encontrar las mejores opciones de soporte para la producción y actúan como facilitadores frente, por ejemplo, a dependencias como la Reforma Agraria, Sedesol, la Conafor, la Semanarnat, la Comisión Nacional de Áreas Protegidas, Fonaes, el Instituto Zacatecano de Cultura, Servicio Estatal de Empleo, Seplader y Fondo Plata. Son expertos en gestionar opciones para productores que requieren desde los créditos, los fondos de cofinanciamiento, hasta lo que son recursos a fondo perdido. Por ahora, tienen varios emprendimientos con el Fondo Plata, pero en este caso, en algunos

negocios, es necesario hipotecar algún activo. Sin embargo, con los bancos comerciales privados no tienen proyectos en financiamiento.

También son una empresa desarrolladora que contribuye a gestionar financiamientos del 3x1, puesto que los migrantes, generalmente de esta región, financian muchas obras de desarrollo social y algunas productivas, y se trata básicamente de donaciones y de cofinanciamiento. La empresa ahora está también trabajando con los ejidos de San Rafael de las Tablas, Santa Teresa, San Juan Capistrano, el Tule y Agua Fría, que son productores de orégano; y con la comunidad de Caracoles, donde están los deshidratadores solares. Se trabaja también con productoras de queso de la Huma Sierra de Valparaíso y la Ex hacienda Purísima de Carrillo, que empaqueta queso al alto vacío. Incluso participan con empresas financiadas por la Secretaría de Medio Ambiente y Recursos Naturales (Semarnat) para aprovechar los recursos naturales.

Por ejemplo, los permisos de aprovechamientos son necesarios para una mayor regularidad en ventas; uno de ellos es la comercialización del orégano. Así se trabaja con el municipio de San Rafael de las Tablas, que es una de las regiones donde se cultiva orégano pero a su vez es una zona de alta marginación: las jornadas de trabajo son muy extensas, especialmente debido a la falta de transporte tanto para las mercancías como para las personas. También se trabaja con una deshidratadora de durazno en el municipio de Caracoles, donde se maneja un proceso de semindustrialización debido a la baja capacidad de los equipos de deshidratación y por el tiempo de instalación de los mismos. Se trabaja también con un proyecto de cultivo de hortalizas por medio de la técnica de hidroponía; éste se realiza en el centro de bachillerato tecnológico como una actividad de aprendizaje. Se pretende incluso llegar hasta el diseño de una marca propia para comercializar sus propios productos, por ahora están trabajando sobre el nombre "del valle de Valparaíso". Su tarea también consiste en diseñar imágenes para la marca, obtener el código de barras, la información nutricional y el serigrafado de cajas para una comercialización más formal, todo ello también con la colaboración de la universidad. Una parte muy importante del enfoque que tienen del trabajo es incorporar a los jóvenes para comprometerlos con la comunidad y hacer más fuertes los proyectos productivos.

CONCLUSIONES

En el brevísimo recorrido realizado para ver los esfuerzos de construcción productiva y de una cultura empresarial, se pudo constatar que muchos de los problemas que estos negocios enfrentan y que limitan su expansión, diversificación y rentabilidad son precisamente el acceso a los servicios financieros, incluyendo el financiamiento al desarrollo. Los fondos que se reciben son muy escasos y eventuales, mientras que un financiamiento accesible y regular podría aumentar rápidamente la productividad y la rentabilidad de muchos pequeños y muy pequeños negocios en la agroindustria regional, donde se poseen los nichos competitivos y el conocimiento necesarios.

Estos segmentos de agroindustria se enfrentan además al ciclo agrícola, el abandono de campos de cultivo por la migración, la desertificación y la falta de transporte, a la inseguridad jurídica de la propiedad inmueble y la escasa asesoría técnica, no solamente para la producción, sino para la comercialización y exportación. Todo ello en medio de fondos de financiamiento oficial muy segmentados y escasos, y financiamiento privado muy costoso y casi inexistente.

El desarrollo de las capacidades de distribución y comercialización profesional requiere que se acompañen de la infraestructura necesaria en irrigación y transporte. Es muy evidente en todas las empresas visitadas la enorme presión en la que subsisten por la escasez de financiamiento para la inversión. A su vez son estos esfuerzos un claro testimonio de las enormes capacidades productivas disponibles pero inutilizadas por la falta de disponibilidad del crédito.

A su vez, la mayoría de las empresas productoras tienen la enorme ventaja de la posesión de las tierras, aunque la propiedad se encuentre en condiciones legales muy precarias. En realidad, esa precariedad legal ha funcionado hasta ahora como una protección que evita su venta o la enajenación por acreedores-usureros, de manera que muchas de ellas continúan permaneciendo en las familias o ejidatarios, aunque con bajos niveles de productividad debido a las dificultades de capitalización.

La configuración de una verdadera red de pequeños emprendedores bien capitalizados y con una fuerza comercial profesional podría mostrar todo su potencial para incorporar las capacidades creativas de jóvenes y

profesionistas que ahora, o bien migran, o bien son reserva del amplio aumento de la inseguridad y la violencia en el estado.

FUENTES CONSULTADAS

- GARCÍA ZAMORA, Rodolfo (2002), "Migración internacional y proyectos productivos en México", ponencia presentada en el Segundo Coloquio sobre Migración Internacional: México-California, Universidad de Berkeley, California, 28-30 de marzo.
- _____ (2005), "Migración internacional y remesas colectivas en Zacatecas", en *Foreign Affairs*, vol. 5, núm 3, julio-septiembre.
- _____ (2006), "Las lecciones y los retos del Programa 3×1 en México", conferencia dictada durante el Encuentro Iberoamericano sobre Migración y Desarrollo, Secretaría General Iberoamericana, Madrid, 18 y 19 de julio.
- _____ (2010), "Crisis financiera internacional, migración y remesas", en *Revista Ola Financiera*, núm. 7, disponible en <www.olafinanciera.unam.mx>.
- _____ y Juan Manuel Padilla (2011), "El Programa 3×1: De la filantropía trasnacional al desarrollo local con enfoque trasnacional", ponencia presentada en XI Seminario de Economía Fiscal y Financiera: Crisis, estabilización y desorden financiero, Distrito Federal, México, 29-31 de marzo, mimeo.
- MOCTEZUMA, Miguel (2008), "Migración y desarrollo: una construcción interdisciplinaria", Primer taller de migración y desarrollo organizado por la Red Internacional de Migración y Desarrollo (RIMD), El Colegio de la Frontera Norte (El Colef), el Centro de Estudios Comparativos de la Migración de la Universidad de California en San Diego (CCIS-UCSD), Tijuana, Baja California, disponible en <http://www.youtube.com/watch?v=B6LB7_1khfk>.
- _____ (2010), "Las comunidades filiales son las estructuras de organización más simples cuya peculiaridad es la reproducción cultural de la comunidad de origen así como sus redes sociales", Red Internacional sobre Migración y Desarrollo, disponible en <www.migracionydesarrollo.org>.

El lector encontrará en el presente libro un tema poco estudiado: los servicios financieros que han utilizado los empresarios mexicanos para crear sus negocios en Estados Unidos. Se han realizado muchísimos análisis sobre migración por académicos de México y de Estados Unidos, pero muy poco sobre cómo se forjaron los negocios de los mexicanos. Poner en el debate, el tema del financiamiento para los empresarios es muy importante por el efecto de las pequeñas y medianas empresas en el desarrollo económico de un país, pero más aún en los flujos de capital que regresan al lugar de origen del migrante.

En este estudio, el objetivo principal fue profundizar sobre el origen del capital de los empresarios en ciudades como Los Ángeles, Chicago, Houston y San Antonio, mediante entrevistas con los agentes económicos y su acceso a servicios financieros. Adicionalmente, una variable de gran importancia se cruzó en el camino y enriqueció toda la investigación: la gran crisis financiera, de manera que el estudio se desarrolla en el periodo que transcurre de la gran crisis a la gran recesión en Estados Unidos y México. Por otro lado, también fue notable que al ambiente de la investigación de campo se sumó el clima de violencia en México, misma que propició que muchos empresarios trasladaran sus negocios a estados fronterizos, pero también, muchos mexicanos regresaron a su lugar de origen y desarrollaron proyectos productivos con la ayuda de las redes sociales de migrantes.



ECONOMÍA

