

# Experiencia Empresarial Transfronteriza migración, crisis y financiamiento

**Alicia Girón**  
**Eugenia Correa**

*Coordinadoras*

**MAPORRÍA**

Libros de Historia, Artes y Ciencias

**Herzog**  
Jesús Silva



**CONACYT**  
Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología

## Empresarios mexicanos en Estados Unidos: antes y después de la quiebra de Lehman Brothers\*

Alicia Girón

### INTRODUCCIÓN

La presencia de los empresarios mexicanos como agentes económicos en Estados Unidos ha ido en ascenso durante la última década. Su notoriedad está relacionada principalmente con las recurrentes crisis económicas y el ciclo económico entre México y Estados Unidos. Hacer alusión a la quiebra de Lehman Brothers, símbolo del descalabro financiero de la banca de inversión, significa profundizar el antes y después no sólo de la crisis hipotecaria *subprime* en Estados Unidos, sino el impacto que tuvo el rompimiento de los circuitos financieros entre ambas naciones a partir de septiembre de 2008.

Hay tres caracterizaciones de empresarios mexicanos en Estados Unidos. La primera responde a la expansión de los grandes empresarios mexicanos cuyas empresas como Bimbo y Cemex han expandido sus negocios a nivel internacional. La segunda, los mexicanos migrantes cuya inmersión en la cultura de los negocios hizo posible volverse empresarios en Estados Unidos. Por último, los empresarios mexicanos que emigraron al país vecino por razones económicas, políticas y sociales durante el sexenio 2006-2012.

\*Este trabajo es resultado del proyecto "Experiencia empresarial transfronteriza. Repatriación de capitales para el desarrollo".

La autora agradece la participación de Araceli Morales en la interpretación de la base de datos realizada para este proyecto. Ella es becaria del Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología (Conacyt).

Se utilizaron el SPSS y una encuesta realizada por internet (Survey) elaborada por los responsables del proyecto.

En este trabajo nos interesa, más allá de la caracterización del origen, de cómo establecieron los mexicanos sus empresas y se involucraron en la cultura empresarial fuera de nuestras fronteras, conocer a profundidad los servicios financieros utilizados para volverse empresarios y triunfar en sus negocios. A lo largo del tiempo, se han desarrollado relaciones transfronterizas caracterizadas por un mercado *sui generis* con un potencial muy importante para ambas economías. Importante es conocer la relación de los servicios financieros utilizados para establecer sus negocios y las diferentes actividades comerciales. A partir de los datos del censo, una encuesta y entrevistas a empresarios mexicanos, se destacan el sector donde se ubican y el uso de servicios financieros que utilizaron los empresarios mexicanos en ciudades como Los Ángeles, Chicago, Houston y San Antonio.<sup>1</sup>

Hay resultados interesantes a través de la metodología<sup>2</sup> utilizada que permiten observar características importantes en el desempeño de las empresas de mexicanos en Estados Unidos que contrastan antes y después de la quiebra de Lehman Brothers. No sólo es el ambiente en que se desarrolla la crisis hipotecaria en Estados Unidos, sino el impacto que tiene en México así como la incertidumbre que viven los empresarios mexicanos en la zona fronteriza y en otros lugares del país.

El tipo de negocio de los mexicanos y el tiempo en que se ubican éstos en Estados Unidos han demostrado que clase social, educación y trayectoria familiar influyen en el éxito o fracaso de los negocios. Por el otro lado, se pone a discusión si las remesas de los empresarios sirven para crear proyectos productivos en su ciudad de origen. Esto pone en duda la incapacidad de crear políticas económicas por parte de México a favor de nuevos emprendimientos, así como el fracaso de políticas financieras que permitan créditos para el desarrollo de negocios binacionales.

<sup>1</sup>En esta ciudad se hicieron entrevistas abiertas a diferentes empresarios. Se agradece la participación en la agenda de entrevistas a la Asociación de Empresarios Mexicanos en la ciudad de San Antonio, Texas.

<sup>2</sup>Este análisis se realizó a través de diferentes variables económicas y sociológicas. Los datos vertidos en este capítulo están basados en entrevistas grabadas. Se realizaron 92 entrevistas en: Los Ángeles (32), Chicago (43) y Houston (17), las cuales se codificaron y se asignaron las respuestas según el caso; se procedió a vaciar los datos primero en excel y luego de la revisión y discusión en el equipo de trabajo: los datos fueron exportados al programa SPSS.

No podríamos iniciar el estudio de la emigración de mexicanos hacia Estados Unidos sin apoyarnos en estudios como Durand (2005), García Zamora (2002 y 2005) y Delgado Wise y Knerr (2005) cuando parte de la historia de nuestra migración nace desde antes de volverse México una nación independiente. Estados Unidos y México son dos países cuya construcción parte de la migración de dos grandes imperios: la conquista del territorio de lo que sería la Nueva España, posteriormente una nación independiente, por parte del Imperio español desde el descubrimiento de América hasta principios del siglo XIX, y el surgimiento de los primeros enclaves del Imperio británico que dan surgimiento a una nación independiente a finales del siglo XVIII, Estados Unidos de América.

Todo el desarrollo a través de la historia entre ambos países estableció reglas definidas en las relaciones monetarias y económicas de las dos naciones independientes, países fronterizos cuyo origen cultural y económico estuvo determinado por su inserción al mercado mundial. Los límites de ambas naciones establecieron fronteras políticas en un espacio donde los límites económicos y sociales se fueron desdibujando hasta crear un espacio geoeconómico y multicultural subsumido por dos vecinos cada vez menos distantes con procesos de desarrollo interdependientes.

En el tema de migración se entrecruzan diferentes enfoques multidisciplinarios y transdisciplinarios. En el caso de México no es un hecho social reciente: se incorporó a la emigración masiva desde finales del siglo XIX:

[...] México es un país de emigrantes que no se reconoce como tal. En parte, la culpa de esta falta de conciencia nacional, tiene que ver con dos factores: el contexto de vecindad y el patrón de unidireccionalidad [...] Para los mexicanos —en Estados Unidos— la alternativa del retorno siempre ha estado presente. El migrante mexicano regresaba a su pueblo para pasar las fiestas, para enterrar a un pariente, para supervisar negocios, incluso para jugar un partido de fútbol Durand (2005: 15).

Los empresarios migrantes mexicanos no han roto la relación con su país de origen, sus familias y amigos; de hecho, 74.4 por ciento afirmó seguir viajando a México. La relación con México sigue siendo muy estrecha.

En el caso de los empresarios mexicanos, su situación migratoria actual es diferente a la del resto de sus paisanos. Si bien muchos trabajadores mexicanos son indocumentados, la mayor parte de quienes son empresarios no sólo son ciudadanos estadounidenses (42 por ciento), sino que mantienen la doble nacionalidad. Esto ha permitido a sus negocios ser más exitosos. En segundo lugar, 21.6 por ciento de los empresarios son residentes. En tercer lugar, con visa de negocios se encuentra el resto de los empresarios, al representar 19.3 por ciento.

La migración entre México y Estados Unidos es parte de un proceso histórico de integración cada vez mayor y único por sus particulares características en América del Norte. Este proceso histórico adquirió nuevo impulso con la firma del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) en 1994. Con este acuerdo se redujeron las barreras a la circulación de bienes, capital, información y servicios. Pero no se incluyó el trabajo en este acuerdo; Estados Unidos se ha resistido hasta antes de la crisis económica a la integración de los mercados de trabajo de los dos países. Al no aliviar las restricciones sobre mano de obra mexicana, ha militarizado la frontera y adoptado nuevas políticas restrictivas de inmigrantes marginando sus derechos humanos, económicos, políticos y sociales (Massey, Durand y Malone, 2003). A partir de 2013, se ha planteado la necesidad de una reforma migratoria, al inicio del segundo periodo del presidente Obama.

La migración, por tanto, de México hacia Estados Unidos está definida por los ciclos económicos y la expansión del desenvolvimiento económico en ambos países. A partir de finales del siglo XIX y hasta antes de la crisis del 29, la emigración mexicana fue muy importante en la construcción del desarrollo industrial del país vecino. Una gran expulsión de mexicanos a raíz de la gran crisis se entrecruzó con el desenvolvimiento industrial de México entre los años treinta y hasta después de la posguerra (Carreras, 1974). El modelo de sustitución de importaciones amplió la demanda de fuerza de trabajo que venía del campo hasta antes de los años setenta. El llamado "milagro económico" se caracterizó por la estabilidad del tipo de cambio y un Estado fuerte que permitió la ampliación del mercado interno y tasas de crecimiento del PIB sostenidas.

Posteriormente, el rompimiento de los Acuerdos Monetarios de Bretton Woods y la desregulación y liberalización económica y financiera sentaron las bases de todo un periodo caracterizado en México por severas y

recurrentes crisis económicas por más de 40 años. La devaluación del peso frente al dólar en 1976, la crisis de la deuda externa en 1982 y la crisis bancaria de 1994 incidieron en una quiebra de empresas y la salida de muchos mexicanos hacia el país vecino. La tasa de crecimiento de la migración durante los años noventa creció aceleradamente y en consecuencia el flujo de capitales de los mexicanos del exterior hacia sus familias se destacó por ocupar el tercer lugar a nivel mundial después de China y la India (Naciones Unidas, 2012).

Estos flujos de capital, contabilizados como remesas en la balanza de pagos, llegaron a significar el segundo renglón de divisas después del petróleo en nuestro país. "En la actualidad, la recesión en Estados Unidos está teniendo un efecto negativo grave en la economía de México y los países de Centroamérica, no sólo porque los migrantes del país son incapaces de encontrar empleo (en construcción, la agricultura y el sector servicios) sino porque muchos han regresado voluntariamente, mientras que otros han sido devueltos por la fuerza" (Gabel, 2009). Si bien a partir de Lehman Brothers las remesas disminuyeron, no han dejado de ser un factor muy importante del ingreso familiar. La acelerada expansión de la emigración radica, sin lugar a dudas, en las medidas de política económica implementadas a lo largo de los años noventa y hasta nuestros días.

Indudablemente que las crisis recurrentes en nuestro país marcan la edad de cuando emigraron los hoy empresarios mexicanos en Estados Unidos: se observa que la mayor parte de los empresarios (32.2 por ciento) tiene un rango de edad de entre 36 y 45 años. Son empresarios jóvenes que llegaron a adaptarse a la cultura estadounidense y al idioma y que entendieron cómo hacer negocios en un país que no era el suyo. Si se considera la década en que llegaron a Estados Unidos, el porcentaje mayor (25.8 por ciento) corresponde a los años noventa. Es decir, que los migrantes con mayor edad rondaban los 20 años cuando llegaron al país del norte y los más pequeños eran unos adolescentes o niños. Definitivamente, la crisis de la deuda externa (1982) acompañada de los planes de austeridad y las tres grandes renegociaciones de la deuda externa en los años ochenta y, posteriormente, la crisis bancaria (1994) marcaron un periodo que cubre casi dos décadas. Tan sólo en 1995, la caída del PIB fue casi de 7 por ciento, un precipicio económico muy fuerte. El impacto posterior a las crisis de 1982 y 1994, que transcurre entre la "década perdida" y la "década de la espe-

ranza", fue muy severo para la economía mexicana. El carácter cíclico de la migración hacia Estados Unidos está caracterizado principalmente entre la década de los ochenta y la de los noventa. Las constantes caídas del PIB en esos años incluso no lograron superar tasas similares al promedio del crecimiento de América Latina en la primera década de este siglo.

#### EMPRESARIOS MEXICANOS EN ESTADOS UNIDOS ANTES Y DESPUÉS DE LEHMAN BROTHERS

Los empresarios mexicanos en Estados Unidos tienen dos características. Los que se volvieron empresarios a partir del conocimiento de una veta en su trabajo y se arriesgaron a poner un negocio; muchos de ellos forman parte del mercado de la nostalgia. Por el otro lado se encuentran los empresarios que ante cada crisis emigraron y trasladaron sus negocios hacia diferentes ciudades fronterizas, independiente de por qué emigraron y cómo se formaron como empresarios. Ellos y ellas son empresarios caracterizados por ser innovadores y por no tener miedo al riesgo. Podríamos enmarcarlos con la definición schumpeteriana. Empresarios innovadores, con conocimiento del negocio, adaptación a la cultura empresarial estadounidense y apostadores al riesgo financiero de la empresa. Mujeres y hombres se adentraron en los negocios arriesgando su capital en diferentes sectores de la economía estadounidense. Una parte de sus ingresos sirvió para enviar capitales a sus familias y otra parte fue reinvertida en sus negocios. Se podría afirmar que los mexicanos hasta antes de la gran crisis económica del 2008 gozaban de negocios boyantes.

La crisis en un principio caracterizada como una "crisis subprime" (Girón y Chapoy, 2009) al desenvolverse en una crisis generalizada y mundial impactó severamente la economía mexicana. En el periodo de poscrisis, los negocios sufrieron grandes pérdidas, disminución de sus ganancias, quiebras financieras, y otros subsistieron con apoyo de sus familiares y ahorro propio. La crisis de Lehman Brothers recorrió no sólo los circuitos productivos y financieros ante la falta de créditos para seguir manteniendo sus empresas. No todo fue un atardecer oscuro. Muchos empresarios lograron salir de la crisis a partir de la leve recuperación de la economía estadounidense meses después. Nacieron nuevos negocios y se fortalecieron

a través de las redes sociales principalmente de las asociaciones de empresarios mexicanos radicados en ciudades como Los Ángeles, Chicago, Houston y San Antonio.

Uno de los impactos más fuertes de la crisis se muestra a través de la migración empresarial mexicana de "cuello blanco", principalmente de los estados como Tamaulipas y Nuevo León. Esta ola de migración empresarial mexicana se fue asentando en ciudades paralelas como Houston y San Antonio. El impacto de la recesión de Estados Unidos en la economía de México estuvo acompañado por la ola ascendente de incertidumbre y violencia social hacia los empresarios, expresada en los secuestros empresariales y la impunidad de la justicia mexicana para enfrentar las luchas violentas entre grupos dedicados a los circuitos financieros de la economía criminal.

A partir de una serie de encuestas y entrevistas en las ciudades de Houston y San Antonio se observa una ola de mexicanos prósperos cuyos capitales se vieron en la necesidad de establecerse no sólo en estas ciudades sino en otros condados, apoyados por las redes sociales pero también por la política económica del gobierno mexicano. Así el programa (ProMéxico) de exportación del gobierno 2006-2012 apoyó a muchos de los mexicanos empresarios de reciente residencia en las ciudades vecinas no sólo para fomentar sus negocios en Estados Unidos, sino para fortalecer sus negocios binacionales.

#### CARACTERIZACIÓN DE LAS ACTIVIDADES EMPRESARIALES DE LOS MEXICANOS EN ESTADOS UNIDOS

Las características de las actividades más importantes de los empresarios mexicanos en Estados Unidos se pueden señalar a través de diferentes variables económicas y sociológicas.

El sector en donde se concentran los empresarios mexicanos es principalmente en los servicios de alojamiento temporal y de preparación de alimentos (servicios como restaurantes); representa 31.9 por ciento del total de la actividad económica. Este dato muestra la gran cantidad de restaurantes de comida mexicana cuyos dueños son mexicanos. En segundo lugar, el comercio al por menor representa 18.7 por ciento del total, y en tercer lugar, los servicios profesionales, científicos y técnicos, con 14.3 por

ciento. Esto rompe con el mito sobre el ejercicio profesional de los mexicanos, pues se supone que los mexicanos tienen una preparación profesional deficiente, lo cual modifica la idea de que los migrantes no están preparados académicamente. Un gran porcentaje de los empresarios mexicanos son profesionistas y ejercen su profesión en Estados Unidos. Por su parte, el género femenino es más representativo en el sector de servicios de alojamiento temporal y de preparación de alimentos con 12.5 por ciento, en tanto el género masculino con 18.7 por ciento.

Existe una gran conexión entre las empresas de migrantes mexicanos y los paisanos: 88.9 por ciento tiene ventas al mercado paisano, 74.2 por ciento emplea a trabajadores miembros de su familia y 69.7 por ciento tiene proveedores mexicanos. Esto muestra que la relación entre ellos no sólo es cultural, sino empresarial. Las empresas de 0 a 10 empleados son las predominantes de los empresarios mexicanos migrantes, representando 72.1 por ciento del total. Es decir, son empresas pequeñas. La fuerte migración ha llevado patrones de consumo culturales hacia el establecimiento de un mercado caracterizado, que ha hecho que vaya más allá de ser una comunidad establecida y fortalecida a través de vínculos culturales, por lo que la fuerza económica de este mercado es muy importante.

La mayor parte del capital que utilizan los empresarios mexicanos proviene de Estados Unidos (82.2 por ciento). Es decir, el capital fue generado por los migrantes mexicanos trabajando en ese país. Sólo 11.1 por ciento trajo su capital de México. El origen del capital resultado tanto del trabajo en Estados Unidos como de México representó sólo 6.7 por ciento. Del capital con el que iniciaron sus negocios, 62.2 por ciento del total proviene del ahorro de los migrantes, mientras que el préstamo representa 14.4 por ciento y para ambos (ahorro más préstamos) es 23.3 por ciento. La falta de una cultura financiera originada por un sistema financiero en México, caracterizado por tasas de interés muy altas, ha sido trasladada a la cultura de una gran parte del empresario mexicano en Estados Unidos.

Por ello, la mayor parte del capital es de ahorro propio y no de préstamos. También resultado de la desconfianza y desconocimiento del sistema financiero mexicano y estadounidense. Y de lo complicado que es acceder a los créditos. Lo que demuestra es que la cultura financiera en su gran mayoría es muy débil, porque los empresarios no acceden a los créditos fácilmente, sino que ahorran para poder establecer el negocio o la empresa.

¿De dónde son originarios los empresarios? La gran mayoría proviene de Jalisco con 17.8 por ciento, seguido por el Distrito Federal con 16.7 por ciento y en tercer lugar, Zacatecas, con 12.2 por ciento. Si se considera a los hijos de migrantes mexicanos que nacieron en Estados Unidos, Los Ángeles tiene el primer puesto con 4.4 por ciento, seguido de Chicago con 3.3 por ciento y Houston con 2.2 por ciento. Si se considera el género de los empresarios, la mayor parte de las mujeres proviene del Distrito Federal, con 8.9 por ciento, seguido de Zacatecas con 4.4 por ciento y Jalisco, con 3.3 por ciento. La mayoría de hombres son originarios de Jalisco con 13.3 por ciento, el Distrito Federal, y Zacatecas, con 7.8 por ciento cada uno.

La mayor parte de los migrantes tiene una preparación académica importante; los empresarios con licenciatura representan 39.3 por ciento. Este tipo de empresarios posee un nivel académico alto. En segundo lugar están aquellos con preparación de bachillerato, quienes representan 20.2 por ciento, y en tercer lugar, con nivel de secundaria, 19.1 por ciento. Muchos empresarios no pertenecen a una asociación empresarial (60.7 por ciento), aunque es importante mencionar que el número de las mismas se ha incrementado en los últimos años. Tampoco tienen empresas en México (86.8 por ciento dijo no tenerlas), por lo que concentran sus negocios en el mercado estadounidense. La mayoría (69.7 por ciento) dijo no tener servicios financieros en México, lo cual es de esperarse ya que la mayor parte tampoco tiene empresas en México. Más de la mitad (50.6 por ciento) de empresarios tienen bienes raíz en México, por lo que aún hay una relación fuerte con su país de origen. Con respecto a quienes tienen hipotecas en México, 96.6 por ciento, dijo no tenerlas, lo cual no es de extrañarse, ya que los empresarios ya no viven en México. Por otro lado, la mayor parte de los mexicanos (59.1 por ciento) empresarios sí tienen hipotecas en Estados Unidos. Los empresarios mexicanos (95.6 por ciento) tienen seguros en Estados Unidos. En la encuesta realizada a través del programa Survey se muestra que uno de los seguros más contratados es contra robos o incendios para sus negocios. La mayor parte de los empresarios, 81.8 y 81.6 por ciento, manejan tarjetas de crédito y débito, respectivamente en Estados Unidos. Los hombres las manejan más que las mujeres, aunque también es importante mencionar que hay más empresas de hombres que de mujeres. Es interesante observar cómo los empresarios migrantes mexicanos no tienen préstamos (87.4 por ciento) para la educación en Estados Unidos. Los préstamos en general no

es algo a lo que accedan los migrantes, aunque sea para educación. Con respecto a tener fondos para el retiro, 50 por ciento afirma tener uno, y el 50 por ciento restante, no. El 69 por ciento no tiene fondos de inversión. Y respecto a tener inversiones en el mercado de valores, también la mayor parte dijo que no, con 87.4 por ciento. Estos datos muestran que el acceso al sistema financiero para los migrantes es limitado, y aunque ha aumentado en los últimos años, no ha sido suficiente.

La encuesta realizada muestra cuáles servicios financieros tienen o han tenido los empresarios en Estados Unidos. En primer lugar, cuentas de cheques con 51 respuestas afirmativas; en segundo lugar, seguro contra robo o incendio con 47; y en tercer lugar, seguros de inmuebles y seguro médico para su familia con 45 respuestas. Por su parte, mencionan que les gustaría tener asesoría financiera o estratégica con 19 respuestas, en segundo lugar, cuentas de inversiones con 17; y en tercer lugar, seguro médico para él y su familia con 15. Con respecto a cuáles son los medios para financiarse en Estados Unidos por los migrantes mexicanos, la encuesta arroja que utilizan las tarjetas de débito en primer lugar, con 46 respuestas; en segundo lugar, crédito de proveedores con 40, y en tercer lugar, líneas de crédito y préstamos de socios con 24. Mencionaron que les gustaría tener líneas de crédito y crédito de proveedores con 12, en segundo lugar, emisión de valores con 11, en tercer lugar, préstamo hipotecario, tarjetas de débito, préstamos de socios y préstamos colateralizado con nueve. Los migrantes contestaron en la encuesta de Survey que las instituciones de financiamiento que utilizan o han utilizado en Estados Unidos son, en primer lugar, bancos con 42 respuestas; en segundo lugar, instituciones de gobierno y préstamos de algún miembro de la familia con 18; en tercer lugar, uniones de crédito con 10 afirmaciones. Y les gustaría tener principalmente instituciones de gobierno, con 29 respuestas; en segundo lugar, prestamistas institucionales con 19; y en tercer lugar, uniones de crédito con 16 afirmaciones.

## CONCLUSIONES

A lo largo de la historia reciente de la migración mexicana en Estados Unidos hemos visto un proceso de integración binacional. Este proceso se caracteriza por un aumento de familias binacionales. Muchos integrantes

de una familia tienen la doble nacionalidad, los hijos nacieron en Estados Unidos o nacieron en México; son familias binacionales. Y poco a poco, por las mismas leyes de migración del país vecino, se puede optar por llevar a los padres una vez alcanzada la residencia en Estados Unidos. Conforme pasa el tiempo, las familias de origen mexicano se van asentando en territorio estadounidense y el rostro mexicano va tomando fuerza en aquel territorio. No sólo son los estados fronterizos, sino toda la nación, llegando incluso hasta Alaska.

A partir de la firma del Tratado de Libre Comercio de América del Norte la migración de mexicanos hacia Estados Unidos adquirió una imagen diferente. La movilidad de éstos se ha profundizado cada vez más debido a la política económica llevada a cabo por el gobierno mexicano. En particular, los empresarios mexicanos de primera generación que emigran a Estados Unidos son personas que han logrado destacarse por su trabajo y porque poseen características que los diferencian del resto.

Al analizar cuál ha sido el impacto de la reciente crisis económica, después de Lehman Brothers, en los empresarios mexicanos establecidos en las ciudades de Houston, Los Ángeles y Chicago, los resultados arrojados por las entrevistas realizadas en esas ciudades destacan puntos importantes. Un dato a destacar es que la nueva ola de empresarios migrantes mexicanos en el país vecino tiene características distintas. Esto depende tanto del tiempo de su traslado hacia el norte como de la existencia de diferencias muy marcadas en las ciudades donde se está realizando el estudio. Desde su establecimiento como empresarios en ese país han utilizado los servicios del sistema financiero estadounidense. Por lo tanto, abordar el impacto de la crisis en estos empresarios, como usuarios del sistema financiero de ese país, es importante con el resto de los estadounidenses y el impacto de la crisis. El estudio ha permitido observar que a partir de la crisis, dichos empresarios han visto disminuir las utilidades y las participaciones en sus negocios. Una respuesta ha sido la reducción de las remesas que envían a sus familiares en México.

Los porcentajes de las entrevistas realizadas a los empresarios por ciudad ha sido la siguiente: empresarios de Chicago, 47.3 por ciento; Houston, 17.6 por ciento; Los Ángeles, 35.2 por ciento. Del 47.3 por ciento correspondiente a Chicago, 24.2 por ciento son hombres, 20.9 por ciento son mujeres y 2.2 por ciento ambos. Si tomamos Chicago como el 100 por

ciento, 51.2 por ciento son hombres, 44.2 por ciento mujeres y 4.7 por ciento ambos. Houston representó el 17.6 por ciento: 12.1 por ciento son hombres y 5.5 por ciento son mujeres. Al cuantificar Houston como 100 por ciento: 65.8 por ciento son hombres y 31.3 por ciento mujeres. Los empresarios en Los Ángeles representaron 35.2: 27.5 por ciento son hombres, 6.6 por ciento son mujeres y 1.1 por ciento ambos. Si Los Ángeles representa el 100 por ciento: 78.1 por ciento son hombres y 18.8 por ciento mujeres y, 3.1 por ciento ambos. En números enteros, tenemos que 43 empresarios se entrevistaron en Chicago, 22 son hombres, 19 mujeres y dos no identificados; en Houston se entrevistaron a 16 empresarios: 11 hombres y cinco mujeres; se entrevistaron 32 empresarios en Los Ángeles: 25 son hombres, seis mujeres y uno no identificado.

La crisis afectó a los empresarios migrantes mexicanos en su mayoría. Las cifras obtenidas de las encuestas muestran que los empresarios que contestaron que "Sí" representan 74.2 por ciento del total y "No", 25.8 por ciento. Del porcentaje que dijo que "Sí", 43.8 por ciento son hombres y 30.3 por ciento mujeres. Si tomáramos la respuesta "Sí" como el 100 por ciento, 59.1 por ciento son hombres y 40.9 por ciento mujeres. Los que dijeron que "No" en la encuesta representan 25.8 por ciento: 19.1 por ciento son hombres, 3.4 por ciento son mujeres y 3.4 por ciento no identificados. Si tomamos la respuesta "No" como 100 por ciento: 73.9 por ciento son hombres, 13.0 por ciento mujeres y 13.0 por ciento no identificados. En números enteros, tenemos que 66 empresarios dijeron que les afectó la crisis, de los cuales, 39 son hombres y 27 mujeres. Mientras que los que dijeron que no, son 23, de los cuales 17 son hombres, tres mujeres y tres no identificados. A la mayoría de los empresarios mexicanos (74.2 por ciento) les afectó la crisis hipotecaria, en mayor medida a los hombres (59.1 por ciento). La encuesta de Survey muestra que 98.1 por ciento del total de los empresarios no se han declarado en quiebra en los últimos cinco años; 86.5 por ciento del total no han perdido alguna propiedad o inmueble en los últimos cinco años.

Entre la aparición de la crisis subprime o crisis de las hipotecas y el quiebre de Lehman Brothers muchos empresarios mexicanos fueron expulsados del mercado. Algunos regresaron a México y otros se quedaron con el apoyo de los familiares que permanecieron en su región de origen. Muchos de los negocios quebraron pero volvieron a renacer más fortaleci-

dos. Las entrevistas realizadas arrojan historias de vida de nuestros empresarios mexicanos radicados en Estados Unidos que no han tenido acceso al apoyo financiero de una banca menos lucrativa y olvidada por las fuentes de desarrollo de México.

#### FUENTES CONSULTADAS

- CARRERAS DE VELASCO, Mercedes (1974), *Los mexicanos que devolvió la crisis 1929-1932*, México, Secretaría de Relaciones Exteriores.
- DELGADO WISE, Raúl y Beatrice Knerr (2005), *Contribuciones al análisis de la migración internacional y el desarrollo regional en México*, México, LIX Legislatura de la H. Cámara de Diputados, Universidad Autónoma de Zacatecas y Miguel Ángel Porrúa.
- DURAND, Jorge (2005), "De traidores a héroes. Políticas emigratorias en un contexto de asimetría de poder", en Raúl Delgado Wise y Beatrice Knerr, *Contribuciones al análisis de la migración internacional y el desarrollo regional en México*, México, LIX Legislatura de la H. Cámara de Diputados, Universidad Autónoma de Zacatecas, Miguel Ángel Porrúa, pp. 15-39.
- GARCÍA ZAMORA, Rodolfo (2002), "Los proyectos productivos con migrantes en México hoy", ponencia presentada en el Segundo Coloquio sobre Migración Internacional: México-California, Universidad de Berkeley, California, 28-30 de marzo, mimeo.
- \_\_\_\_\_ (2004), "Migración internacional y desarrollo local: una propuesta binacional para el desarrollo regional del sur de Zacatecas", en Raúl Delgado Wise y Margarita Favela, *Nuevas tendencias y desafíos de la migración internacional México-Estados Unidos*, México, LIX Legislatura de la H. Cámara de Diputados, Universidad de Zacatecas, Universidad Nacional Autónoma de México y Miguel Ángel Porrúa.
- GIRÓN, Alicia y Alma Chapoy (2009), *El derrumbe del sistema financiero internacional*, México, Instituto de Investigaciones Económicas, Universidad Nacional Autónoma de México.
- GRABEL, Ilene (2010), "Remittances: Political Economy and Developmental Implications", en *International Journal of Political Economy*, M.E. Sharpe, Inc., vol. 38, núm. 4, invierno de 2009-2010, pp. 86-106.
- MASSEY, Douglas, Jorge Durand y Nolan Malone (2003), *Beyond Smoke and Mirrors: Mexican Immigration in an Era of Economic Integration*, Estados Unidos, Russel Sage Foundation.
- Naciones Unidas (2012), *Migración internacional y desarrollo*, Informe del secretario general, sexagésimo séptimo periodo de sesiones. Tema 22 del pro-