

Empresas de migrantes, cultura financiera y ciclos económicos

Alicia Girón
Hilda Caballero*

INTRODUCCIÓN

A partir del acelerado aumento de los empresarios migrantes mexicanos (EMM) en la primera década de este siglo en Estados Unidos surgen varias interrogantes.

La cultura financiera es importante para emprender negocios, así como las características de los empresarios migrantes en diferentes etapas del ciclo económico entre México y Estados Unidos.

Se podría afirmar que el ciclo económico entre ambos países (2006-2013) es particularmente singular por las características del desenvolvimiento de la migración empresarial mexicana, diferente a etapas anteriores. Hay una relación de causalidad coyuntural: por un lado, se cruza la crisis financiera global y su impacto en los negocios de los EMM en Estados Unidos; por el otro, la expulsión de una migración de empresarios mexicanos hacia el país vecino resultado de una crisis económica, política y social en México. Esto ocasiona un desplazamiento de los empresarios mexicanos hacia Estados Unidos, es decir, migración con cultura financiera empresarial.

En este trabajo se propone relacionar, en primer lugar, el origen del capital de los EMM para formar empresas; segundo, el uso de los servicios financieros utilizados para hacer crecer y formar nuevas entidades productivas; tercero, el desarrollo de una cultura financiera y, por último, el destino de sus ganancias.

*Es responsable del procesamiento de datos del proyecto de investigación "Experiencia empresarial transfronteriza. Repatriación de capitales para el desarrollo".

Romper con el mito de la migración al ser señalada como la diáspora del desarrollo al enviar remesas (flujos de capital) hacia los lugares de origen del migrante para establecer emprendimientos productivos. Las ganancias obtenidas por los EMM, convertidas en flujos de capital se destinan como flujos monetarios para fortalecer en mucho el negocio en Estados Unidos. Se presenta la tendencia a desarrollar empresas binacionales cuando los empresarios mexicanos trasladaron su capital de México hacia Estados Unidos. No así para iniciar un negocio en su lugar de origen a partir de las remesas. Las inquietudes expresadas con anterioridad se irán respondiendo a lo largo del texto utilizando parte del material resultado de las encuestas y entrevistas realizadas a empresarios mexicanos residentes en Los Ángeles, Chicago, Houston y San Antonio.

Conceptos a tomar en cuenta en la presente investigación: a) empresarios mexicanos migrantes; b) circuitos financieros transfronterizos; c) flujos de capital y remesas.

CRISIS ECONÓMICA, CRISIS POLÍTICA Y SU IMPACTO EN LOS EMM

Hay una relación dialéctica para estudiar a los EMM a partir de la crisis económica en Estados Unidos y la crisis política y social en México. La migración empresarial mexicana en la última etapa del ciclo económico tiene dos ejes rectores determinantes en la presente investigación. La crisis económica caracterizada por la "crisis subprime" acompañada de la quiebra de la banca de inversión en Estados Unidos durante 2008 detonaron una caracterización particular del desenvolvimiento de los EMM. Junto a ello, la política emprendida contra el narcotráfico en México amenazó la seguridad no sólo de los empresarios sino también de la población civil durante el sexenio 2006-2012 en México. Por tanto, la crisis económica y financiera en Estados Unidos representó una caída de PIB entre 2007 y 2009 de -3.9 por ciento del PIB, más una tasa de desempleo que alcanzó casi los dos dígitos: 9.6 por ciento en 2010,¹ tuvo efectos en todos los circuitos financieros y productivos en ambos países. México representó una pérdida cercana a -6 por ciento del PIB en 2009 y un crecimiento estable de 4.6 por ciento en el periodo de 2010 a 2011 (INEGI, 2012), por abajo del crecimiento de la

¹Datos del Banco Mundial establecen la caída del PIB de Estados Unidos en -0.4 por ciento en 2008 y -3.5 por ciento en 2009.

región de América Latina, que en 2009 reportó una caída de -0.5 por ciento y un crecimiento promedio de 4.7 por ciento en 2010-2011 (CEPAL, 2012).

En México, la guerra contra el narcotráfico impactó con severidad al sector empresarial. La expulsión hacia Estados Unidos de los empresarios mexicanos avanzó aceleradamente en una coyuntura muy particular.² Las ciudades de San Antonio y Houston son principalmente las que reciben la transferencia de los flujos de capital de los EMM atenuando el impacto de la crisis económica en el estado de Texas durante el periodo de la crisis.³ El mayor número de inmigrantes mexicanos en Estados Unidos se encuentran en California, Texas, Illinois y Arizona. De acuerdo con los datos reportados sobre el perfil de los residentes legales de dichos estados, podemos ver que de 2006 a 2008, el estado de Texas registró el mayor incremento de inmigrantes: 14.4 por ciento, California 10.3 por ciento, Arizona 5.2 por ciento, mientras que Illinois registró una disminución de 3 puntos porcentuales (U.S. DHS, 2012).

Al mismo tiempo, las empresas de los EMM pierden activos en una proporción mayoritaria y pocos empresarios salen fortalecidos de la crisis. No obstante, la leve recuperación de la economía estadounidense ya para mediados del 2009, crea una situación frágil de las empresas mexicanas en el país vecino. Setenta y cuatro por ciento de los EMM entrevistados manifestaron haber sido afectados por la crisis y el resto considera que no le afectó. De los afectados por la crisis, 83 por ciento señala que el país de origen del capital es Estados Unidos, 66 por ciento menciona que el capital proviene de sus ahorros, 61 por ciento tiene hipotecas en Estados Unidos, 95 por ciento tiene seguros en Estados Unidos, 81 por ciento tiene tarjetas de crédito, 80 por ciento tiene tarjetas de débito, sólo 14 por ciento tiene inversiones en el mercado de valores y 33 por ciento tiene fondo de inversión.

El impacto de la crisis determinará una baja de las transacciones transfronterizas financieras como son las remesas, las ganancias para nuevos negocios en el lugar de origen del migrante y una disminución de la actividad económica de las empresas binacionales. Sólo para ejemplificar, las remesas hacia México provenientes de Estados Unidos pasaron

²El reporte *Mexican Migration to United States: Policy and Trends* (2012) establece que las visas otorgadas a mexicanos altamente calificados (visitas de negocios, comerciantes e inversionistas) aumentaron 6 por ciento entre 2006 y 2010.

³De acuerdo con estimaciones del U.S. Census Bureau, la población de origen latino en San Antonio alcanza 63 por ciento y en Houston representa 44 por ciento.

de 26,059 millones de dólares en su punto más alto en 2007 a 21,306 millones de dólares en 2009, para llegar al final de 2012 a representar 22,445 millones de dólares equivalentes a 2 por ciento del PIB (Banco de México, 2013). Sin embargo, a pesar de ello, los EMM que se vieron impactados por la crisis entre 2007-2009 salieron fortalecidos a través de la innovación de sus empresas. Y, quizás, lo más importante, en ciudades como Houston y San Antonio el impacto de la crisis subprime no tuvo un efecto tan negativo como en el resto de otras ciudades en Estados Unidos por la llegada de un nuevo agente económico con cultura empresarial y financiera, capacidad de financiamiento propio y muchos con negocios establecidos en México. A esta migración se le podría llamar la nueva migración empresarial mexicana de cuello blanco.

CULTURA FINANCIERA Y SERVICIOS FINANCIEROS

Siendo el financiamiento y el crédito un factor importante en la capacidad organizacional de los negocios y el entorno económico, los EMM con capacidad empresarial tienen mejores oportunidades en Estados Unidos que en México. No sólo la capacidad empresarial y la utilización de los servicios financieros son importantes en un entorno de circuitos monetarios transfronterizos, sino la identidad y el origen del empresario. Los empresarios mexicanos en Estados Unidos de primera generación son personas que han logrado destacarse por su trabajo en ciudades como Houston, Los Ángeles, Chicago y Nueva York. A partir de su establecimiento como empresarios en Estados Unidos han usado los servicios financieros del sistema financiero estadounidense. No obstante, la cultura empresarial que se percibe entre los mexicanos empresarios en relación con los servicios financieros no es la misma que la de los empresarios de aquel país. Se traslada parte de la cultura financiera desarrollada en México hacia Estados Unidos.

Un punto a destacar es que la nueva ola de empresarios migrantes mexicanos en el país vecino tiene características diferentes tanto en los años en que se trasladaron hacia el norte como en la existencia de diferencias muy marcadas en las ciudades donde se está realizando el estudio.

La mitad de los empresarios entrevistados llegaron en la década de los ochenta y noventa, 24 y 26 por ciento respectivamente. En la primera década de este siglo llegó 18 por ciento. De los que llegaron en la década del 2000, 63 por ciento tiene servicios financieros, en contraste con los que llegaron en otras décadas que no pasan de 30 por ciento, y casi todos (93 por ciento) tiene seguros en Estados Unidos. Gran parte del 72 por ciento de los empresarios entrevistados emplea trabajadores familiares y 89 por ciento de ellos tienen ventas al mercado paisano; asimismo, 70 por ciento tiene proveedores mexicanos.

Los servicios financieros utilizados por los empresarios mexicanos en Estados Unidos están marcados no sólo por la cultura financiera del origen de los empresarios, sino también por las diferentes etapas del ciclo económico en que han desarrollado sus oportunidades empresariales. Se podría afirmar que hay una relación de causalidad entre la cultura financiera y el nivel de bancarización del empresario y la capacidad empresarial para el desarrollo de los negocios en diferentes sectores económicos. De los EMM entrevistados, 92 por ciento sigue utilizando servicios financieros en México; casi todos tienen ventas al mercado paisano y siguen viajando a México; la mayoría (73 por ciento) tiene proveedores mexicanos y un alto porcentaje (89 por ciento) posee bienes raíces en sus ciudades de origen. Si bien el porcentaje de los que tienen hipotecas en México es bajo (8 por ciento), más de la mitad (54 por ciento) tiene hipotecas en Estados Unidos; casi todos (96 por ciento) tienen seguros, un alto porcentaje usa tarjetas de crédito (85 por ciento) y de débito (81 por ciento); además, casi la mitad (48 por ciento) se encuentra con un fondo para el retiro y pertenece a alguna asociación empresarial (44 por ciento).

Los EMM que llegaron a Estados Unidos en la década del 2000 tienen una cultura financiera eficiente. Muchos de ellos (63 por ciento) sigue manteniendo una relación estrecha con los servicios financieros en México y la mayoría manifestó tener empresas en México. Pero en Estados Unidos, 83 por ciento de los EMM tiene servicios financieros. Es decir, todos tienen seguros en Estados Unidos, un porcentaje considerable (64 por ciento) tiene hipotecas en Estados Unidos y tarjetas de crédito (82 por ciento); más de la mitad (55 por ciento) tarjetas de débito, mientras 40 por ciento cuenta con fondos para el retiro.

El envío de una parte del ingreso salarial del EMM a su familia es un compromiso moral con quienes se quedaron en el lugar de origen. En las entrevistas realizadas en este estudio, las ganancias obtenidas de los negocios enviadas a la familia o a la comunidad es importante estudiarlas desde la visión del tercer sector. Un ejemplo serían las diferentes redes sociales a través de asociaciones y clubes de migrantes por estados y regiones que existen para el bien de la comunidad en México. Las redes sociales reflejan relaciones de afecto con la comunidad, la región, el "pueblito" perteneciente a su origen, su estado natal. La identidad con la comunidad y la familia, más que un deseo por mejorar el desarrollo económico del lugar de origen o del país, responde a la carencia de oportunidades de trabajo y por tanto es una forma de elevar el ingreso familiar de los que se quedaron a cuidar a los hijos y a los padres.⁴ Los empresarios mexicanos al enviar dinero a sus familias utilizan servicios financieros originados en el sector formal de la economía estadounidense. Se podría afirmar el reforzamiento de la identidad nacional a través de fuertes lazos entre la esfera monetaria y la esfera de los sentimientos.

La importancia del sistema bancario de ambos países para el financiamiento del desarrollo de empresas exitosas en circuitos transfronterizos no ha sido planteada a través de la esfera de la mesoeconomía hasta el momento. Es decir, a partir de políticas públicas destinadas al financiamiento al desarrollo. A ello se agrega la falta de una cultura bancaria que impide una mejor utilización de quienes reciben los flujos financieros en nuevas oportunidades empresariales de desarrollo para la comunidad. Aunque la mitad de los entrevistados (51 por ciento) manifiesta tener bienes raíces en México, sólo 13 por ciento tiene empresas en México y apenas 3 por ciento afirma tener hipotecas en México. Se podría afirmar que los bancos y las agencias financieras sólo se han centrado en la obtención de ganancias a través del envío de las remesas. Igual hay asentadas agencias que se dedican a otorgar créditos con tasas de interés lucrativas.

Las principales agencias y bancos en Estados Unidos son Western Union, que tiene convenios con bancos como Banamex, HSBC y Banco

⁴De acuerdo con el *Informe de Migración y Desarrollo Humano* de Naciones Unidas, "los municipios que reciben remesas más cuantiosas por habitante son rurales y altamente marginales: 29 por ciento de las remesas tiene como destino 492 municipios con niveles altos o muy altos de marginación".

Azteca, así como con tiendas de autoservicio como Comercial Mexicana, Elektra y Bodega de Remates. Ria Envía es una empresa que tiene convenio con todos los bancos en México, así como Order Express (Profeco, 2013).

Los servicios financieros utilizados por los empresarios mexicanos en Estados Unidos están marcados no sólo por la cultura financiera del origen de los empresarios, sino también por las diferentes etapas del ciclo económico en que han desarrollado sus oportunidades empresariales. Se podría afirmar que hay una relación de causalidad entre la cultura financiera y el nivel de bancarización del empresario y la capacidad empresarial para el desarrollo de los negocios en diferentes sectores económicos.

De los EMM entrevistados, los que manifiestan tener empresas también en México tienen una participación importante en sectores económicos donde la participación de los EMM que no tienen empresas en México es ínfima. De esos que tienen empresas en México, 25 por ciento participa en la industria manufacturera y 17 por ciento en el comercio al por mayor, en contraste con los que no tienen empresas en México; apenas 6 por ciento está inmerso en la industria manufacturera y 3 por ciento en el comercio al por mayor.

Todos los EMM que participan en la industria manufacturera y en el comercio al por mayor tienen seguros en Estados Unidos, la mitad tiene servicios financieros en México y tarjetas de débito; 75 por ciento de los que participan en el comercio al por mayor y 63 por ciento de los que están en la industria manufacturera tienen tarjetas de crédito.

Los que siguen manteniendo vínculos con sus empresas en México (64 por ciento) manifiestan que el origen del capital ha sido en Estados Unidos, y 9 por ciento señala que fue obtenido en ambos países. Un porcentaje importante de EMM (18 por ciento) llegó a Estados Unidos en la primera década de este siglo. De acuerdo con la base de datos utilizada en este estudio, 26 por ciento de los hoy EMM llegaron en los años noventa; 24 por ciento en los ochenta y 24 por ciento en los setenta o antes; 8 por ciento son migrantes de segunda generación nacidos en Estados Unidos.

No sólo la capacidad empresarial y la utilización de los servicios financieros son importantes en un entorno de circuitos monetarios transfronterizos, sino la identidad y el origen del empresario que regresa parte de sus ingresos y ganancias a la familia y la comunidad a través de las remesas. El compromiso moral y su identidad familiar refuerzan el acto del envío del

dinero utilizando servicios financieros del sector formal e informal. La identidad nacional se refuerza a través de fuertes lazos entre la esfera monetaria y la esfera de los sentimientos. La mayoría de los EMM (74 por ciento) continúa viajando a México; gran parte de ellos emplea trabajadores familiares (72 por ciento), un alto porcentaje (89 por ciento) tiene ventas al mercado paisano y 70 por ciento tiene proveedores mexicanos.

CICLOS ECONÓMICOS Y PUNTOS DE ENCUENTRO

El ciclo económico va a marcar las diferentes etapas por las que ha pasado la migración de México hacia Estados Unidos. Por un lado, las necesidades de fuerza de trabajo y las oportunidades para abrir negocios en aquel país, así como las necesidades de expulsión de mano de obra de mexicanos y cancelación de oportunidades de empleo o falta de incentivos para fortalecer pequeñas y medianas empresas en México, son parte de una relación económica, política y social compleja. En este apartado lo importante es destacar la ola de migrantes mexicanos hacia Estados Unidos durante las tres últimas décadas. Los reportes anuales sobre el flujo de migrantes a Estados Unidos reflejaban un porcentaje de inmigrantes mexicanos (residentes permanentes legales) de 13.7 por ciento del total en 2006, mientras para 2008 alcanzaba ya 17.2 por ciento (U.S. DHS, 2009).

En las entrevistas realizadas en Houston, Los Ángeles y Chicago, 74 por ciento de los EMM manifiesta haber sido afectados por la crisis como prestatarios del sistema financiero, no sólo en relación con préstamos hipotecarios que muchos de ellos solicitaron para casas (59 por ciento), sino también como prestatarios de otros servicios financieros. Particularmente, se demuestra cómo los negocios de los EMM se fortalecieron a través de sus prácticas financieras y cómo en muchos casos los patrones de financiamiento culturales se trasladaron de su lugar de origen al país de residencia.

Por lo que se observa en las entrevistas y en la encuesta piloto en relación con los servicios financieros utilizados, el sistema financiero formal no satisface en mucho las necesidades de la demanda financiera de los EMM para obtener grandes ganancias; sólo 30 por ciento manifiesta tener servicios financieros en México; 62 por ciento de los empresarios manifiesta

que el capital proviene de sus ahorros, mientras que 14 por ciento es de préstamo y 23 por ciento de ambos.

Hasta antes de la crisis en 2007, los negocios de los empresarios migrantes mexicanos mostraban un proceso de consolidación en diferentes sectores de la economía estadounidense. Observar las tasas de crecimiento en relación con el resto de los hispanos indica una relación muy estrecha en cómo la ola de migración de las últimas décadas es diferente incluso a la migración mexicana previa a los años setenta. Incluso los EMM por origen de residencia reflejan una diáspora entre quienes radican entre ciudades como Los Ángeles, Chicago y Houston.

Los empresarios mexicanos envueltos en la crisis han visto disminuir sus participaciones en sus negocios, ya sea que éstos pertenezcan a la economía de la nostalgia o a la economía de los servicios. La respuesta a la crisis ha ocasionado que también disminuyan las remesas que envían a sus familiares. De acuerdo con los datos del Sistema de Información Económica del Banco de México, la caída en el flujo de remesas a nuestro país se registra desde 2008, reportando la peor caída en 2009 de -15.3 en la tasa de crecimiento (Banco de México, 2013b).

La crisis financiera y el desenvolvimiento de la misma durante los últimos años sin lugar a dudas tuvieron repercusiones en los negocios de los empresarios y también en sus compromisos familiares. A partir de la quiebra de Lehman Brothers⁵ y la conversión de la banca de inversión, el cierre de los canales de distribución del crédito, así como la recesión económica, obstaculizaron en mucho la ganancia empresarial de los actores económicos. Por cuestiones de raza y por etnia, de acuerdo con datos del Censo de Estados Unidos (Census Bureau, 2011), el sector hispano fue el que mayormente se vio afectado, mucho más que los negocios de blancos y afroamericanos. Los datos de la American Community Survey señalan una tasa de desempleo de 6.5 por ciento para los inmigrantes de origen mexicano entre 2005-2007; pero esta tasa llegó a representar 9.4 por ciento entre 2008-2010 (Cervantes, 2012).

⁵Lehman Brother se declaró en quiebra el 15 de septiembre de 2008. A partir de ahí, el desenvolvimiento de la crisis financiera se profundizó. Los bancos de inversión cambiaron a bancos comerciales para poder recibir la ayuda del gobierno federal de Estados Unidos. "Too big to fail, too big to rescue" (muy grande para quebrar, muy grande para rescatar) fue un gran debate que impulsó una nueva regulación financiera hasta aprobarse la Ley Frank-Dodd en las Cámaras.

El título del proyecto "Experiencia empresarial transfronteriza: repatriación de capitales para el desarrollo" planteó el interés por percibir la manera en que las ganancias de los EMM en Estados Unidos por su capacidad empresarial podría impactar directamente en su lugar de origen; reconverter las ganancias en nuevas ganancias y crear círculos de desarrollo virtuosos. De los empresarios entrevistados de la encuesta realizada, 70 por ciento tiene proveedores mexicanos, 51 por ciento posee bienes raíces en México y 30 por ciento servicios financieros en el lugar de origen. Pero sólo 12 por ciento tiene empresas en México y 3 por ciento tiene hipotecas en este país.

Uno de los conceptos fundamentales para poder comprender si el enunciado es factible es recrear y profundizar el concepto de circuito monetario transfronterizo. Por tanto, se entendería como circuito monetario transfronterizo los intercambios a través del dinero en un espacio donde conviven dos monedas diferentes pero hay un referente común de equivalente general hegemónico aceptable para ambas naciones. Es decir, el circuito monetario transfronterizo tiene como equivalente general común la moneda hegemónica, en este caso el dólar. Los ingresos que reciben los familiares en México de los EMM procedentes de Estados Unidos son en dólares. Dólares que posteriormente circulan como equivalente general, como moneda de intercambio de curso forzoso y sirven en operaciones cotidianas o pasan a los circuitos financieros de la economía formal al cambiarse por la moneda nacional, en este caso la moneda mexicana: el peso.

De acuerdo con datos del Banco de México, el ingreso de México por concepto de remesas originó 69,860 millones de envíos, una remesa promedio de 326 dólares en 2011. De esos envíos, 97.5 por ciento se realizó mediante transferencias electrónicas, 1.6 por ciento de transferencias directas, es decir, en efectivo y especie, y el resto, 0.9 por ciento mediante *money orders* (Banco de México, 2012). Esto significa una tendencia hacia prácticamente desaparecer el envío de remesas mediante *money orders*.

Las distorsiones que se ejercen en circuitos monetarios transfronterizos cuando el equivalente hegemónico no es el que da la identidad nacional de origen del EMM se expresan en diversas formas. En muchas ocasiones, el dinero que se recibe es complemento del ingreso familiar; el sueño de

una casa se hace realidad o se queda truncado a medio camino, y en otras, pero en muy pocas ocasiones, junto con el microcrédito, sirve para proyectos productivos.

Por tanto, en la esfera de la microeconomía, el comportamiento de los circuitos monetarios entre EMM y los familiares poco impactan en lo que vendría a ser la repatriación de capitales para el desarrollo a falta de políticas económicas dirigidas a sectores específicos en la mesoeconomía. El envío del dinero en los circuitos monetarios transfronterizos entre EMM y la familia se da en la esfera de las microfinanzas, el microcrédito y en sí en la microeconomía. Al ser inexistente una política pública que pueda canalizar desde el estado hacia el municipio, la región y a nivel federal los envíos del dinero para las familias, estos flujos de capital pasan a ser parte del ingreso familiar. Difícilmente estos flujos de capital se canalizan a proyectos productivos de gran envergadura para la comunidad. Con ello, los EMM y quienes que envían dinero a sus familias solucionan una obligación del Estado como regulador del empleo y de la rentabilidad.

Por tanto, la diáspora del desarrollo que supuestamente producen las remesas y los EMM es un mito cuando se realizan en el circuito de la esfera monetaria transfronterizas a nivel microeconómico. Sólo los circuitos monetarios transfronterizos pueden convertirse en un círculo virtuoso al pasar de la esfera de la macroeconomía a la microeconomía si el Estado a través de sus políticas económicas visualiza políticas financieras y políticas sociales coordinadas en la esfera de la mesoeconomía. Es decir, presupuestos públicos donde la banca de desarrollo o la propia banca comercial realicen las tareas necesarias para impulsar planes de desarrollo empresarial en la esfera de la microeconomía. Esto es, políticas adecuadas para el mejoramiento de proyectos de infraestructura a través de una banca estatal, regional o nacional. Difícilmente la repatriación de capitales o remesas puede cumplir una dinámica a partir de agentes económicos informales.

CONCLUSIONES

La carencia de una banca de desarrollo en el país anfitrión de los flujos monetarios permite que las remesas descansen en manos de la banca comercial privada y extranjera. El proyecto de una banca de desarrollo para

los negocios binacionales es urgente y podría ser utilizada no sólo para elevar los ingresos de los familiares, sino el entorno de mayores proyectos productivos y el crecimiento de empresas transfronterizas fuertes.⁶

¿Son realmente las remesas un incentivo para pequeños negocios en el país de origen? Ni todas las remesas sirven para incentivar los negocios como tampoco mejorar el desarrollo de las comunidades. Los programas del 3×1⁷ han incentivado proyectos productivos en muchos de los microempresarios que trabajaron en Estados Unidos y regresaron a su comunidad de origen con la capacidad empresarial adquirida en Estados Unidos. Sin embargo, la falta del crédito a pesar de la ayuda filantrópica de los migrantes en Estados Unidos difícilmente ha permitido realizar proyectos de gran envergadura. Es un mito que los proyectos de las remesas a través de los clubes de migrantes sean proyectos de desarrollo comunitario, regional y estatal. Son proyectos microempresariales que no tienen la red de un circuito monetario y financiero formal que garantice el crédito barato para sus proyectos. La banca comercial y las microfinancieras han logrado tasas de alta rentabilidad cuando se unen a los proyectos fruto de las remesas.

La migración empresarial de los últimos años nos muestra que el nivel de educación, la capacidad empresarial y la cultura financiera sí pueden lograr empresas binacionales exitosas. Por lo tanto, es un mito el de las remesas a través de los circuitos monetarios transfronterizos.

La migración a partir de la firma del Tratado de Libre Comercio de América del Norte cobra un rostro diferente de los mexicanos que se van a Estados Unidos. La movilidad de estos mexicanos cada vez se ha profundizado a lo largo de más de una década debido a la política económica llevada a cabo por el gobierno mexicano. Por un lado, la política monetarista

⁶De acuerdo con datos de la American Community Survey, de 2009 a 2011 el promedio de migrantes mexicanos que trabajan por cuenta propia en su negocio representa, 8 por ciento.

⁷De acuerdo con la información de la página de la Secretaría de Desarrollo Social (Sedesol) y las Reglas de Operación, "El Programa 3×1 para Migrantes apoya las iniciativas de los mexicanos que viven en el exterior y les brinda la oportunidad de canalizar recursos a México, en obras de impacto social que benefician directamente a sus comunidades de origen. Funciona con las aportaciones de clubes o federaciones de migrantes radicados en el extranjero, la del gobierno federal —a través de Sedesol—, y la de los gobiernos estatal y municipal. Por cada peso que aportan los migrantes, los gobiernos federal, estatal y municipal ponen 3 pesos; por eso se llama 3×1". Información obtenida en <http://www.sedesol.gob.mx/es/SEDESOL/Programa_3x1_para_Migrantes>.

contraccionista ha impulsado una fuerte disminución en la creación del empleo.⁸ Por el otro lado, la política fiscal también ha promovido una competencia desleal que ha incidido en el cierre de varias empresas en los sectores productivos. La política financiera ha mantenido a la moneda mexicana sobrevaluada por un largo tiempo. Esto ha ocasionado el encarecimiento de los productos hechos en México frente a la competencia desleal de los productos que provienen de China.

GLOSARIO DE TÉRMINOS

Empresarios mexicanos migrantes (EMM)⁹

Para la presente investigación se tomó en cuenta a los empresarios mexicanos que por diversas razones económicas y sociales salieron de México a lo largo de las tres últimas décadas. Es importante señalar dos tipos de empresarios mexicanos migrantes en una gran ola de migración que caracteriza a México. Una caracterización corresponde a los mexicanos que entraron sin visa y conforme fue pasando el tiempo lograron legalizar su situación migrante. Muchos de ellos ahora son empresarios pequeños exitosos y se encuentran en el rubro de las pequeñas y medianas empresas (PYMES) en el Censo de Estados Unidos. El otro tipo de empresarios migrantes mexicanos son aquellos que entraron legalmente a Estados Unidos con cultura empresarial y financiera para realizar negocios. En el caso de muchos de ellos vendieron sus empresas y "quemaron las naves" por mejores oportunidades para sus negocios y sus familias. En este mismo rubro hay un sector muy pujante de empresarios mexicanos que son residentes en Estados Unidos y mantienen lazos muy estrechos con los negocios en México. Son empresarios nacidos en México que mantienen

⁸Según datos de la Secretaría del Trabajo, la tasa de desempleo en México alcanzó 8.5 por ciento en 2009. Además, la población ocupada en el sector informal representaba 28.3 por ciento de la PEA y se registra un incremento en el porcentaje de la población asalariada sin prestaciones, que llega a 13 por ciento. A lo anterior se debe añadir que de acuerdo con algunos datos relevantes del Informe sobre Migración de Naciones Unidas, "una reducción de 10 por ciento en el salario real en México se relaciona con un incremento del 7.5 al 8.8 por ciento en el número de detenciones en la frontera norte".

⁹Empresarios migrantes mexicanos (EMM) son todos aquellos participantes de la encuesta y la entrevista aplicada entre 2011 y 2012 del proyecto.

la nacionalidad mexicana, pero son residentes o ciudadanos estadounidenses. Son familias binacionales con fuertes lazos empresariales con México por lo cual tienen negocios binacionales.¹⁰

Hay una relación de causalidad en la expulsión de los migrantes empresarios en el periodo del último sexenio. Crecimiento económico cero en México aunado a una relación de violencia social al enfrentar la guerra contra el narcotráfico por parte del gobierno mexicano en el periodo 2006-2012. Esto orilló en mucho al desplazamiento de mexicanos a las principales ciudades fronterizas de importancia al sur de Estados Unidos.

Circuitos financieros transfronterizos

La lógica del capital no tiene fronteras establecidas. Las relaciones entre las empresas observadas en la investigación muestran los estrechos lazos financieros establecidos entre las empresas situadas en territorio mexicano y estadounidense. El circuito financiero a través del intercambio entre la esfera macroeconómica referido específicamente a exportaciones e importaciones entre ambos países ha sido incluso favorecido por el Tratado de Libre Comercio firmado hace dos décadas. Las relaciones transfronterizas del circuito financiero han tenido efectos en la microeconomía. Por el otro lado, en el espacio de la mesoeconomía, hay una carencia de políticas financieras gubernamentales para unir los efectos en los circuitos macroeconómicos y el impacto en la esfera de las familias, las comunidades y regiones. Esto ha dejado a que los bancos grandes como JP Morgan, Chase, Citi-Banamex USA, Wells Fargo, Bank of America y otros hayan obtenido grandes ganancias sin dar garantías a los pequeños y medianos EMM en esta esfera o un beneficio para sus negocios. La falta de una banca de desarrollo para apoyar los negocios binacionales ha recaído en entidades financieras en busca de la rentabilidad. Lazos que muestran una relación muy estrecha entre los circuitos financieros más allá de la frontera entre Estados Unidos y México.

¹⁰En la entrevista realizada a un empresario mexicano residente en Houston se le preguntó cómo había obtenido el capital para iniciar su negocio. Él contestó haber vendido su casa, coche y todas sus pertenencias. Solicitaron la visa para realizar negocios en Estados Unidos y se asentaron en la ciudad de Houston. Habían escogido esta ciudad porque familiares de ellos se habían establecido anteriormente y eso permitió, a través de las redes sociales, asentarse en esta ciudad.

Flujos de capital y remesas

A partir de las utilidades que obtienen en sus negocios los EMM se plantea en este trabajo la pregunta sobre cuál es el destino de los flujos monetarios cuyo origen son los negocios establecidos en el país vecino.

Al partir de la comprensión de un espacio integrado e interrelacionado de circuitos financieros transfronterizos es muy difícil señalar la relación existente entre remesas y flujos de capital. El porcentaje por concepto de remesas llega a ser en el caso de México el segundo rubro de divisas. Esto implica una integración económica y financiera en la esfera macroeconómica y microeconómica. La gran recesión en Estados Unidos después de la quiebra de Lehman Brothers y el impacto en México fue notable en la disminución del flujo de remesas hacia las familias en el país receptor. No obstante que las divisas disminuyeron, éstas siguieron llegando sin parar a tal grado que las remesas siguen siendo muy importantes en el desarrollo comunitario.

El flujo de dinero hacia la creación y fortalecimiento de las empresas de capital mexicano en Estados Unidos durante la crisis económica, marca una tendencia muy importante al cruzarse con una crisis social muy fuerte en México. La expulsión de capital mexicano para el fortalecimiento de las EMM en Estados Unidos es una característica determinante en la actual coyuntura de la crisis económica, política y social a finales de la primera década de este siglo y principios de la segunda década.

FUENTES CONSULTADAS

- Banco de México (2013), *Estadísticas económicas y financieras*, México (consultado el 14 de enero de 2013), disponible en <www.banxico.org.mx>.
- _____ (2013), *Sistema de Información Económica (SIE), Indicadores Económicos*, México (consultado el 14 de enero de 2013), disponible en <www.banxico.org.mx>.
- _____ (2012), *Datos* (consultado el 14 de enero de 2013), disponible en <<http://datos.bancomundial.org/indicador/>>.
- CEPAL (2012), *CEPALSTAT, Bases de datos y publicaciones estadísticas* (consultado el 31 de enero de 2013), disponible en <<http://estadisticas.cepal.org/cepalstat/>>.

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



MAPorrúa
librero-editor México

Jesús Silva
Herzog