

# **Perspectivas y testimonios de la inmigración empresarial Mexicana en California.**

Título del panel - Inmigrantes Empresariales

Dr. Juan José Gutiérrez Á. California State University, Monterey Bay

## **Resumen**

Mucho se ha escrito a lo largo del siglo veinte y durante estas dos primeras del siglo XXI acerca de la inmigración y en concreto sobre la inmigración mexicana en California. El proyecto se centra en la experiencia de los inmigrantes Mexicanos en Estados Unidos por medio de una recopilación de historias también con la intención de llamar la atención sobre un segmento de esta migración empresarial que hasta hace muy poco se encontraba fuera del radar de las diferentes disciplinas que se avocan al estudio de este importantísimo fenómeno.

**Palabras claves:** inmigración, empresarialidad, historia oral

## **Introducción**

Mucho se ha escrito a lo largo del siglo veinte y durante estas dos primeras del siglo XXI acerca de la inmigración y en concreto sobre la inmigración mexicana a los Estados Unidos de Norteamérica. En el caso de los estudios antropológicos sobre la migración es común referir al señalado trabajo de Manuel Gamio, uno de los antropólogos mexicanos más influyentes del siglo XX, quien en el año de 1930 publicó el resultado de una investigación que tenía como propósito documentar la experiencia de los migrantes mexicanos en los Estados Unidos (Gamio, 1971[1930]). En ese momento la experiencia de los migrantes era poco conocida y valorada en México y su trabajo generó un interés inicial que se iría multiplicando a lo largo del siglo al tiempo que el fenómeno adquiriría niveles sin precedentes.

Siguiendo los pasos de Gamio, este proyecto se centra en la experiencia de los inmigrantes Mexicanos en Estados Unidos por medio de una recopilación de historias orales con la intención de llamar la atención sobre un segmento de esta inmigración empresarial que hasta hace muy poco se encontraba fuera del radar de las diferentes disciplinas que se avocan al estudio de este importantísimo fenómeno (Barros Nock 2012, 2010, Papail 2002).<sup>1</sup>

En este breve ensayo presento una muestra de historias de vidas y resultados preliminares del proyecto de investigación Comunidades Transnacionales y Empresarialidad en el que colaboro con investigadores de la Universidad Autónoma de Querétaro en México y con la Universidad de Quebec. El proyecto pretende conocer las formas culturales que han adoptado los migrantes al interactuar en las organizaciones y asociaciones en términos de comportamiento económico y de tendencia a la empresarialidad, así como los nuevos patrones y modelos de organización que se han conformado y su impacto en las regiones de México, Estados Unidos y Canadá donde tienen presencia (Castles 2000, Davila et al, 1999).

Creemos que el proyecto es interesante desde muchos ángulos. En primer lugar es un aspecto del fenómeno migratorio al cual hasta ahora se le había dado muy poca luz. En segundo lugar es un

---

<sup>1</sup> Esta presentación da un avance de una serie de artículos que un grupo de investigadores en Canadá, Estados Unidos y México auspiciados por el PIERAN del Colegio de México.

proyecto de naturaleza interdisciplinaria y multilocal. Finalmente es un proyecto que tiene como consecuencia necesaria el llamar la atención a los agentes políticos y sociales de la importancia de integrar el conocimiento de la importancia de este aspecto en el desarrollo de políticas de integración y desarrollo económico a múltiples niveles.

El debate actual en Norteamérica relativo a la reforma de la política migratoria hace que este trabajo adquiera una peculiar relevancia y actualidad. Se calcula que existe en Estados Unidos una población inmigrante no documentada de unos doce millones de personas, de los cuales 2.3 millones residen en la costa central de California, concentrándose en los valles agrícolas y en el complejo urbano del área de Los Ángeles.

### **Empresarios Mexicanos en California**

En términos generales, cuando la gente habla de inmigrantes empresariales viene a la mente los casos de aquellas personas que llegan a un lugar con capital y que en función de este capital desarrollan su empresa en el lugar de acogida. Es cierto que hay muchos casos de mexicanos que han optado por la oportunidad que da Estados Unidos para invertir y residir en el país. Es cierto que en el contexto de inseguridad y violencia que ha prevalecido en zonas de México en la última década muchas familias mexicanas de clase media alta y de la clase empresarial han optado por mantener una doble residencia. En una nota reciente que aparece en el diario tejano el periodista se refería a “una ola de inmigración mexicana legal” que han permanecido al margen del debate norteamericano acerca de las políticas dirigidas a lidiar con la inmigración pobre. Estos inmigrantes han sido motivados a dejar México por la ola de violencia de los carteles y han preferido pagar miles de dólares para contratar abogados que les tramiten las visas de inversionista para ellos y para sus familias. Estos inmigrantes se han ido concentrando en comunidades protegidas con bardas y puertas eléctricas y podrán llegar a tener la influencia que tuvieron los cubanos pudientes que abandonaron la isla como consecuencia de la Revolución castrista. Solamente en San Antonio, Texas, hay más de cincuenta mil mexicanos que han ido a residir a una de las zonas más exclusivas de San Antonio y que se conoce como “Pequeño Monterey” (Texas Press 2013).

Estos inmigrantes acaudalados han podido saltarse las colas de la inmigración solicitando las visas preferenciales para empresarios que proporcionan los consulados norteamericanos. Para lograr esta visa los inmigrantes tienen que demostrar que son empleados de empresas transnacionales o bien que han hecho o realizarán una inversión considerable en los Estados Unidos, superior a los cincuenta mil dólares, ya sea en la forma de un negocio propio o de inversiones en negocios existentes. Las visas se otorgan por una duración de un año pero son renovables hasta por un máximo de siete. Teniendo estas visas, los inmigrantes pueden solicitar su residencia permanente en el país y a partir de allí la ciudadanía.

En California los inmigrantes empresariales de los últimos años que escapan la violencia y si bien es cierto que su presencia como foco de inversión es significativa y llamativa. Nuestro proyecto presta atención al inmigrante mexicano que ha traído una mentalidad de empresa a los Estados Unidos y que la ha concretado aprendiendo las condiciones y mentalidad de empresa que prima en California.

Es impresionante el peso que tiene la empresarialidad mexicana en California y la insuficiente atención que se ha dado a la contribución empresarial mexicana al conjunto del bienestar del estado. Esta empresarialidad ha sido una contribución substancial y en conjunto mucho más importante como contribución que la de los inmigrantes recientes. Es también importante considerar que esta presencia es también una presencia mucho más integrada pues es el resultado de muchos años de integración en el sistema.

En común todas estas historias marcan primero la presencia de una mentalidad de empresa que se trae desde México. Por otra parte da una idea de las circunstancias y parámetros de la integración en este ámbito cultural. Algunas ideas experiencias se enmarcan en el mito de Estados Unidos como tierra de oportunidad abierta. Otras de un dejo de tristeza por la carencia de condiciones estructurales en México que les llevaron a .... En muchos casos el regreso no ocurre. Las condiciones de violencia parecen hacer esto cada vez menos probable. Pero el lazo identitario es muy fuerte e importante. Finalmente se incluye un caso en el cual el regreso se ha buscado y se realiza en condiciones económicas que hacen posible el regreso y que se ha estudiado desde diferentes ángulos sobradamente (Guarnizo 2003, Corona 2000).

### **Salinas, California**

Cuando el famoso escritor norteamericano John Steinbeck la describía, hablaba de ella como una pequeña ciudad predominantemente anglo, conservadora y ordenada, que centra su vida económica alrededor de la empresa agrícola, mientras que Monterey era el lugar de los bares, y la vida nocturna. Hoy en día, Salinas es una ciudad media en la que más del 95 por ciento de los niños en edad escolar son mexicanos o hijos de mexicanos.

Salinas está ubicada a una hora y media al sur de la ciudad de San Francisco y es la capital y la ciudad más grande del condado de Monterey y de acuerdo con el censo de 2010 tiene una población de un poco más de ciento cincuenta mil habitantes. Localizada al centro del segundo valle agrícola más importante de California, la mayoría de su población vive de actividades relacionadas con la agricultura o con industrias que dan servicio y apoyo a las actividades agrícolas.

Es fácil comunicarse en español en Salinas. Las escuelas tienen un gran número de profesores bilingües, y aún cuando la legislación vigente promueve el uso del inglés como vehículo de instrucción, los niños suelen cambiar de una lengua a otra con naturalidad. El español que se escucha en los patios de recreo y en las calles es un español rural impregnado de giros y expresiones idiomáticas que resultan de traducir expresiones comunes del inglés: *esa es mi troca*, (that's my truck) o *¿quiere dinero pa'tras* (Do you need money back?), *allá en los files* (there by the fields). El continuo flujo de inmigrantes de los últimos veinte años y la fluida conexión con las comunidades de origen ha permitido que a pesar de la iniciativas de grupos reaccionarios para desincentivar el uso del español, su peso parece irreducible. Muchos de estos negocios y comercios han sido el resultado del empuje empresarial de inmigrantes mexicanos que han sabido aprovechar un sistema liberal y favorable al desarrollo de la pequeña empresa, en donde el papeleo necesario para abrir una empresa es increíblemente transparente y sencillo. Esto no quiere decir que cualquier persona puede abrir un negocio sin conocer las reglas y condiciones económicas que demanda el sistema para la apertura y mantenimiento de un negocio. Hay reglas del sistema que son necesarias de aprender.

### **Inmigrantes empresariales: tres ejemplos**

Para abrir un negocio en California hacen falta al menos tres elementos principales. El primero es la visión, el segundo es una base mínima de capital y el tercero la ubicación. La visión del inmigrante se integra a su vez de dos fuentes que aparecen claramente reflejadas en las reflexiones de vida de los entrevistados. Una es el capital cultural con el cual llega el inmigrante a buscar oportunidad y la otra es la que se abre en el lugar a donde llega. Las historias de los inmigrantes empresariales suelen incluir esa referencia a un pasado en el cual la experiencia en el lugar de partida es la que determina la capacidad de la persona por llevar adelante la empresa. Es decir, hay una tradición y antecedentes en la familia que hacen que sea natural y posible para el emigrado el saber cómo montar una empresa propia

y el poder llevarla al cabo. Ésta es una expectativa anclada en la emigración no solamente como decisión individual, sino como estrategia familiar.

Las historias que incluyo a continuación ilustran varios aspectos que he tocado hasta aquí. Se incluye además una cuestión de género y oportunidad de género.

### **Yo no soy del rancho: el rancho es mío**

La primera estancia de Ismael a los EU fue a los doce años de edad cuando viajó con su mamá para una estancia breve en Modesto, California. Regresó poco después a Acámbaro en donde sus padres vivían normalmente. Su primer trabajo formal como inmigrante ocurrió el siguiente año en King City, al sur de Salinas. Contando solamente con trece años de edad empezó a trabajar en los campos en la cosecha de chile seco. Ya a esa edad Ismael tenía claro que su objetivo principal no era otro que el de recoger la mayor cantidad posible de chile y ganar más dinero. Los mayordomos podrían ser duros a veces. “Yo estaba más interesado en recoger la mayor cantidad de chile posible, y no tanto en la calidad de mi trabajo”. Cuando el supervisor revisaba su trabajo “...tomó mi canasta y tiró todo lo que tenía adentro y me dijo que era pura basura, que tenía que empezar de nuevo”. En vez de hacerle caso, tan pronto como el supervisor se retiró, recogió todos los chiles de nuevo y los puso de nuevo en la canasta.

“La gente me dijo, *oye, no tiene caso, nomás déjalo allí y regrésate a trabajar*— pero yo les dije que no. Si dejo eso en el suelo ese es mi trabajo y es mi pérdida”. Su determinación era la de hacer la mayor cantidad de dinero por su trabajo; una actitud que aprendió pronto y que aplicó sistemáticamente a lo largo de su vida laborar primero, como jornalero, y después como empresario.

Después de esta experiencia inicial con el trabajo del campo en California Ismael viajó de retorno a su comunidad de origen en donde permaneció dos años. Al cabo de esa estancia en la que continuó sus estudios básicos, regresó nuevamente a California para continuar su vida como inmigrante. Esta vez su estancia se prolongaría trece años más. Le agradó contratarse para diferentes compañías, trabajando y conociendo a fondo el trabajo de las diferentes cosechas por toda la región desde King City, hasta Gonzales, y de Soledad hasta Salinas, aprendiendo y haciéndose experto como el mejor trabajador de cada cuadrilla: espárragos, fresas, rábanos, lechuga. Un trabajo particularmente difícil de hacer era el de deshijar la lechuga, pues en aquel entonces lo tenían que hacer agachados con cuchillas cortas, pasando las cuadrillas horas enteras, limpiando surco por surco.

El dinero que fue ganando y ahorrando durante estos primeros años de trabajo como jornalero le permitió plantearse entrar de lleno en su vida adulta independiente. El punto de referencia de la vida económica de Ismael, los parámetros de independencia y de éxito, parecen claramente enmarcadas en el contexto de su unidad familiar de origen en general y muy en particular, por su relación con su padre. Una vez establecido como hombre adulto y casado y por tanto como cabeza de su propia casa, Ismael encontró necesario empezar su propia vida fuera de la casa paterna y en total independencia. En este punto el discurso de Ismael tiene resonancias con la narrativa del sueño americano, que habla de la persona que se hace a sí misma sin más recurso que el de su propio trabajo e ingenio, pero en el contexto propicio y permisivo de Estados Unidos.

El problema empezó después cuando las grandes compañías comenzaron a subcontratar. Entonces el dinero ya no era tan bueno, y los buenos tiempos se fueron acabando. Mientras tanto sus padres seguían viviendo en su comunidad de origen en México. Los padres viajaban a California cada año, pero sus hermanos vivían en diferentes localidades de California y otros estados en donde tenían sus trabajos. Él vivió un tiempo con su hermana rentando habitaciones en diferentes lugares.

Una vez rentamos un lugar que no tenía donde bañarse o baño, como en México. Al menos ya sabíamos como lavarnos, como calentar el agua y bañarnos con cubeta. Todo este trabajo en el campo se terminó

cuando cumplí 28 años. Fue en ese momento cuando me di cuenta de que había alcanzado el tope. Ya no había nada más que ese trabajo me pudiera dar. Era el momento de cambiar.

Este es un momento crítico en la trayectoria de Ismael, pues es el momento en el que su visión se integra con el conocimiento que ha ido adquiriendo durante su estancia en California acerca del capital cultural, social y económico que necesita para poder montar una empresa propia y dejar de depender.

Mi padre fue un gran ejemplo y yo siempre lo tengo presente como tal. Él se dedicaba a mercadear en México, siempre haciendo negocios, pero no nos pasó su conocimiento a nosotros. Lo que sí nos transmitió fue el orgullo de ser mexicanos, de ser de México. Yo le decía a la gente *'Yo no soy del rancho, el rancho es mío...'* La clave para mí, ha sido siempre el de prosperar. El Progreso. Lo que importa no es donde está uno, lo importante es a dónde va.

En ese momento Ismael decidió dejar el campo y no regresar. Empezó a buscar un negocio que comprar, una gasolinera, una licorería, una tienda de abarrotes, y la tienda de autoservicio era lo más barato que encontró.

El tiempo ha hecho de Ismael un inmigrante próspero que ha diversificado su inversión y que supo diversificar sus negocios y prosperar aún en medio de la crisis de la burbuja inmobiliaria de los últimos cinco años.

## Una mujer empresarial

El caso de Linda es interesante pues refleja los valores y cultura empresariales en su intersección con cuestiones de género. En particular nos muestra la manera en que una joven crece en un contexto en el que la mujer es inicialmente dependiente pero paulatinamente se abre paso en la vida como sujeto de decisión e iniciativa empresarial. En la historia de Linda aparecen los valores que empiezan a repetirse en muchos de los empresarios – sacrificio, ahorro, visión y decisión ante el riesgo – a los que se añade la dificultad adicional de una socialización en la que la mujer tiene un papel secundario. Son las circunstancias de la vida, primero de su madre y después la propia, la que permiten a Linda dar el paso hacia la independencia por medio de la empresarialidad. También importantes en la narrativa de Linda, es la generación y uso de redes sociales locales que se definen alrededor de elementos identitarios, particularmente el del origen o paisanaje, que permiten al inmigrante empresarial oportunidades de desarrollo.

Linda es originaria del estado de Michoacán en donde vivió hasta los diecinueve años pudiendo terminar secundaria. Al poco tiempo de haber terminado la secundaria se trasladó a vivir a California en donde empezó a ir a la escuela para aprender inglés. Fue como empezó a aprender inglés y después a trabajar. Forma parte de una familia relativamente pequeña compuesta de cuatro hermanos, dos hombres y dos mujeres, el padre y la madre. Su padre murió cuando ella tenía apenas diez años:

Somos cuatro de familia dos hermanos y una hermana mi mamá y mi papá. Él murió cuando estaba chica, como de diez años. Nos criamos como quien dice solos nosotros con mi mamá. Vivíamos aquí en los Estados Unidos pero nada más por dos años. Después mi papá murió aquí y al año nos regresamos para México y entonces allá estuvimos cuatro años y entonces mi mamá se tuvo que regresar a trabajar aquí en la agricultura, en la lechuga, aquí en Salinas.

Él padre trabajaba en Santa Paula en compañías agrícolas productoras de cítricos *en el limón*, cerca de Oxnard, en California. Aunque su familia tenía tierras que utilizaban fundamentalmente para agricultura de subsistencia, él emigró a los Estados Unidos cuando tenía 15 años para trabajar como jornalero. Su padre se caso mayor de edad para los estándares culturales del campo mexicano del siglo pasado, a los 33 años cuando su madre apenas tenía 16 años. Murió a los cuarenta y tres años en un accidente. Su muerte temprana dejó a la madre de Linda al frente de una familia de cuatro hijos con 26

años.

Durante seis años Linda asume el rol de madre para sus hermanos y eso dificulta su escolarización. El regreso a Estados Unidos supuso nuevamente adaptarse y reaprender el inglés. En Los Ángeles Linda tenía familiares pero pronto marcharon a Salinas pues su madre se había vuelto a casar. Al principio su madre había trabajado en los campos de lechuga al igual que su nuevo esposo. Más adelante su hermano mayor empezó a trabajar en una taquería y fue allí donde aprendió el oficio y lo que se necesitaba para sacar adelante a un restaurante comercial. Tuvo la fortuna de que los dueños del restaurante se lo ofrecieron en venta. El hermano habló con su madre y le propuso que se hicieran socios. Su madre le animó puesto que ella se ofreció a llevarle la cocina.

Para cuando habían puesto la taquería la madre ya había dejado de trabajar el duro trabajo del campo. La hermana ya había empezado a trabajar en una joyería y también se integró al proyecto del restaurante

...pues mi hermana ella trabajaba en una joyería e iba a la escuela entonces se salió de la joyería y se entró a ayudarles a la taquería. Mi hermana se enseñó a tomar las órdenes en la caja. Mi mamá pues iba a ayudarles a lavar trastes a limpiar las mesas a lo que se ocupara porque mi mamá no sabía cocinar como se cocina en el restaurante que es totalmente diferente que en la casa y pues lo que se ocupara: que si a surtir mercancía, después a su esposo también se iba ayudarles como el fin de semana que se ocupaba mucho.

Linda pudo continuar sus estudios en una escuela para adultos en donde continuó mejorando su inglés. Empezó después a trabajar en una tienda de almacén aunque ya empezaba a pensar en independizarse. Para llevar su propio negocio –un salón de belleza– adelante Linda tuvo que aprender además los mecanismos, formas y obligaciones de una pequeña empresa con respecto al fisco y obligaciones en los ámbitos local, estatal y federal. En este caso, gracias a su empeño en aprender inglés y su decisión de relacionarse con una serie de personas fuera del ámbito inmediato de su familia, Linda consigue el apoyo en su esfera de trabajo, en este caso directamente de la dueña del salón de belleza que eventualmente Linda terminaría adquiriendo como propio.

Tuve que aprender a hacer el *payroll*, y a hacerlo todo, desde el presupuesto de la semana para pagar los impuestos, hasta los cupones que se tienen que hacer. *Cheryl me enseñó*. La cuestión de los impuestos y permisos no es difícil, pero se paga bastante. En la ciudad es bien fácil sacar el permiso: nada más te dan una solicitud para describir lo que se va a hacer o se va a vender y te dan una cuota que tienes que pagar y no es mucho.

Es posible conjeturar que la empresarialidad de Linda habría tenido menos posibilidades de aflorar en un contexto doméstico como el que se había dado con su padre y en el cual tanto su madre como ella misma habrían continuado teniendo un papel de género dependiente. Las circunstancias llevaron a su madre a independizarse y crear un segundo matrimonio con otro tenor en el que Linda, teniendo una personalidad más bien tímida, se convierte en una mujer que no solamente es capaz de sacar a sus hermanos pequeños adelante en la ausencia de su madre, sino de asumir el riesgo que implica el inicio de la propia empresa.

### **Alejandro, empresario de retorno**

El caso de Alejandro de 36 años es muy interesante pues lo documentamos en el momento preciso en el cual se encuentra programando su retorno a México. Alejandro representa en buena medida y refleja el sólido panorama macro económico de México que ha llevado a muchos emigrantes a replantearse salir a Estados Unidos y a muchos inmigrantes como es el caso de Alejandro, a regresar (Canales 2004. López 2006). La situación de dificultad económica en los Estados Unidos hace que frente a condiciones

más optimistas en México permita a muchos emigrantes potenciales el decidir seguir probando fortuna sin salir del país como tantos otros mexicanos en un contexto de crisis y oportunidad (Montaño 2001, Martínez 1999). Alejandro vive en la ciudad de Chualar, al sur de Salinas en donde es propietario de un taller de rectificación de cabezas de motores de combustión interna.

Su historia como migrante comienza a los dieciséis años cuando cruza la frontera para probar suerte hospedándose con una tía en el estado de Oregón, en donde comienza trabajando en la agricultura. El motivo inicial de Alejandro era ahorrar para comprar un coche, un *cabriolet* convertible y regresarse a México. Trabajó en Oregón apoyado por su tía hasta el final de la temporada agrícola, al llegar el invierno. Estando allí se dio cuenta de que tendría que esperar al menos tres meses a que volviera a haber trabajo, por lo que decidió agarrar sus cosas y marchar a Salinas en California, en donde utiliza sus redes de parentesco para buscar y encontrar una oportunidad:

Y si, me compré mi cabriolet y me fui para California con mi tía en Salinas. Mi tío político tenía un taller de reparación de motores, por lo que me acerqué con él y le pedí trabajo. Él me dijo que no tenía trabajo, que no tenía que ofrecerme, pero le insistí que haría lo que fuera necesario, que necesitaba trabajo y así empecé de *chalán* del taller.

Poco a poco fue ayudando en diferentes aspectos del taller y con el tiempo aprendió el oficio del taller de torno, que incluye el manejo de diferentes máquinas para la reparación de motores de combustión interna. Con el tiempo se enamora de una joven originaria de Guanajuato “que llegó desde muy chica, pero ya es *pocha*” y decidió quedarse a seguir trabajando en California para sacar adelante a su familia. De este primer matrimonio resultó una hija a quien llevaban y traían a México con cierta frecuencia.

Al principio Alejandro seguía trabajando con su tío político pero un día un cliente del taller se acercó a verle y le dijo que tenía unas máquinas de taller que ya no ocupaba y que quería que se asomara a verlas por si le interesaban. Como no tenía ahorros suficientes como para permitirse pensar en una inversión decidió no acercarse a verlas, pero el cliente insistió hasta que consiguió que Alejandro fuera a verlas. Para sorpresa de Alejandro, el cliente le proponía que simplemente se quedara con las máquinas sin condición:

Luego regresó el cliente a los tres días y me dijo que qué había pasado, que por qué no lo había ido a ver. Así que bueno pues ya fui y me enseñó la maquinaria y yo le dije que sí que estaba bien. Él me dijo, pues ya llévatelas que yo no las uso para nada. Yo le dije que andaba bien quebrado que no tenía dinero para nada, pero él me dijo: “Pues no mira, no te las estoy cobrando, simplemente te las doy. Mi hijo no las va a ocupar y yo ya estoy muy viejo, así que llévatelas”. Yo le dije que no, que se las iría pagando.

Con este apoyo inesperado, Alejandro se puso de inmediato de manos a la obra y montó su taller en Chualar, una pequeña comunidad al sur de Salinas. Si bien es una comunidad pequeña, Chualar está en el centro de inmensas explotaciones agroindustriales, por lo que hay bastante trabajo de maquinaria agrícola.

A las dos semanas (de instalado el taller) vino de nuevo y me dijo: Oye tengo esta cabeza<sup>2</sup> para que me la arregles y claro, en ese momento me pareció entender que así sería la manera en que le iba a pagar la maquinaria, haciéndole trabajos. Así que arreglé la cabeza y se la fui a llevar y le dije allí esta, gracias nos vemos después, pero él no me lo quiso cobrar.

Para montar un taller en California hay que saber varias cosas además del oficio. Los papeleos, los permisos, en especial el del manejo de sustancias tóxicas, y varios permisos para el manejo de materiales y personal. Su segundo matrimonio fue con una mujer que vivía en el Distrito Federal y a quien conoció durante una visita. Finalmente su nueva esposa acepta irse a vivir a los Estados Unidos

---

2 La cabeza es una pieza en la que se instalan las válvulas de inyección y emisión en motores de combustión interna.

con él, pero la vida rural de Salinas le resulta mucho menos atractiva que la que tenía en el Distrito Federal. Al cabo de un tiempo deciden intentar el retorno definitivo.

Ahora ella vive en México con mi hija y ya estamos en el proceso de cambiarnos para allá. He decidido poner el negocio en la ciudad de México, en la zona del norte por donde está *Perinorte*, para ya salir adelante.

Para trasladar el taller a México, Alejandro se ha planteado transportar las máquinas hasta su casa en el Distrito Federal en donde espera tener trabajo suficiente. La incertidumbre que tiene es el de las facilidades o trabas que podrá encontrar para la importación del equipo.

De hecho quiero montar el taller allá. Es más fácil, porque rentar un local en una buena avenida es barato, y la maquinaria que es mucho más cara en México, ya la tengo. El problema es que no sé como pasar la maquinaria que tengo. Calculo que llevarla me salga como en unos mil quinientos dólares, pero no sé, no he podido encontrar como hacerle para la pasada.

Mientras resuelve el trámite, Alejandro, que tiene doble ciudadanía, ve como su vida familiar se va desarrollando en México:

Ahora tengo el taller encargado con un ayudante voy a México a la boda de mi hija. Terminó su carrera apenas en abril y ya se casa en mayo, pero bueno. Mi esposa acaba de irse a México hace una semana, y yo estoy contento de ir para allá.

Desconozco en este momento cuál será el desenlace de la historia de Alejandro, pero su caso refleja sin duda el momento de tasa de inmigración cero que de manera tan sorprendente media ahora México y los Estados Unidos. En los últimos años la crisis económica y la pujanza de la economía Mexicana ha hecho menos urgente la construcción del llamado muro de la tortilla, puesto que el saldo migratorio es ahora cero, es decir, el número de los que entran a los Estados Unidos y el número de los que salen arroja un saldo estadísticamente insignificante.<sup>3</sup>

### **Capital cultural, capital social y empresariedad**

Nuestro proyecto se hace una serie de preguntas de carácter cualitativo con las cuales comprender la naturaleza e importancia de la empresariedad entre los inmigrantes. ¿De dónde proviene el capital cultural y el capital social del inmigrante? ¿De qué manera se transforma y enriquece este capital en el proceso de adaptación y en el mismo desarrollo de la experiencia. ¿Cómo han jugado los tres elementos principales en el desarrollo de la empresariedad entre inmigrantes que identificábamos en este ensayo?

En los casos que vamos analizando, el capital social de los inmigrantes entendido como el conjunto de saberes reales y potenciales, redes de relación y confianza y normas que rigen las formas de interacción en una sociedad determinada, viene por una parte del tejido social que permite a la persona emprender la aventura de la emigración, pero viene también de manera muy marcada por las redes que la persona ha utilizado para poder llegar a su destino y ubicarse. Estas redes son mayoritariamente redes familiares, pero existe sin duda otros marcadores de identidad nacional y regional que son determinantes en el éxito de las empresas. Las historias de los inmigrantes empresariales suelen incluir esa referencia a un pasado en el cual la experiencia en el lugar de partida es la que determina la capacidad de la persona por llevar adelante la empresa. Es decir, hay una tradición y antecedentes en la familia que hacen que sea natural y posible para el emigrado, el saber cómo montar una empresa propia

---

3 El equilibrio migratorio parece haberse logrado con la fortaleza económica de México frente a la caída de la oferta de trabajo en los Estados Unidos. Es el mensaje que uso muy efectivamente Bill Clinton en su campaña electoral frente a Georg H. Bush: *It's the economy stupid*. "Es la economía estúpido..."



y el llevarla a cabo. Ésta es una expectativa anclada en la emigración no solamente como decisión individual, sino como estrategia familiar.

La base mínima de capital es un elemento importantísimo que determina el éxito de la empresa y en la mayoría de las historias que recogemos hay una constante en la referencia a ciertos valores como el ahorro, la frugalidad y el sacrificio que son tema común en todas ellas. En el caso de los emigrantes pobres, la primera fase de la estancia generalmente es el momento en el que el capital se genera a base de trabajo y sacrificio.

La cultura empresarial como el conjunto de saberes y maneras de proceder, recurrentes y eficaces, de individuos con don de liderazgo para crear, dirigir y desarrollar empresas es un aspecto aún más difícil de lograr, y así como los casos que hemos presentado arriba son casos más o menos de éxito, hay también un significativo número de casos en los que la empresa ha resultado en fracaso y en los que el inmigrante ha tenido que volver a entrar en el mercado laborar como trabajadores, precisamente por haber carecido de los elementos necesarios para llevar a cabo el desarrollo exitoso de la empresa. Hay pues un elemento importante de riesgo que se refleja en todas las historias, particularmente en las historias que vamos recogiendo y esas otras, no incluidas en este breve ensayo, que hablan un fracaso en la vida empresarial. Lo cierto es que los inmigrantes hacen un esfuerzo consciente y cuidadoso por adaptar su noción de empresa y procesos a la realidad de las comunidades de llegada, pero lo hacen a partir de una clara cultura empresarial que traen consigo y que han palpado mayoritariamente en el contexto de sus propias redes familiares (Hernández 2004)..

Para abrir un negocio en los Estados Unidos, el problema no es el papeleo que es sencillo. El sistema está diseñado para que el papeleo sea sencillo. El verdadero reto está en integrar el negocio como una empresa viable y saneada desde el principio. Un banco no presta dinero a una persona que no tiene dinero y la mayoría de los negocios empieza auto financiado. Es al paso del tiempo, cuando un negocio ya establecido puede abrir líneas de crédito con el objeto de asegurar un ciclo constante y flujos que aseguran la regularidad en la oferta de servicios. No se trata de convencer al gobierno de que uno puede montar un negocio, se trata de convencer a otras empresas y organismos empresariales de que es posible integrar al nuevo negocio en el circuito de circulación y venta de mercancías. Es decir, el reto no es un reto de particular con el gobierno, sino de particular con el mercado,

## **Conclusión**

Lo que presentamos en esta ocasión no son más que notas y reflexiones acerca de los materiales que estamos recogiendo para la elaboración de una visión más consistente y sólida acerca de la naturaleza e importancia del capital social y cultura empresarial de los inmigrantes mexicanos en los Estados Unidos. Nos resta comparar notas y establecer la singularidad e importancia de los casos específicos, así como las regularidades de la experiencia en las diferentes zonas que estamos estudiando. Lo que sí podemos avanzar es que a partir de este trabajo y otras aportaciones de investigadores que realizan trabajos similares, ha llegado el momento de reconocer la importancia que tiene la contribución del inmigrante empresarial, no solamente en el conjunto del tejido social de las comunidades de origen y arribo, sino como un elemento central para la comprensión de la experiencia migrante en el contexto político y económico de esta etapa avanzada del capitalismo global.

## **Bibliografía**

Barros Nock, Ma. Magdalena Guadalupe (2010), "De jornaleros agrícolas a pequeños empresarios. Migrantes mexicanos en los remates del valle de san Joaquín, California" , Migraciones globales:

población en movimiento, familia y comunidades migrantes. ,Jorale Editores, Español, Pag. 359 hasta Pag.384.

- Barros Nock, Ma. Magdalena Guadalupe (2012), Yuribi Mayek Ibarra Templos, "En busca de nuevos espacios de participación económica y política: el caso las migrantes mexicanas en california" , Geografía Económica y Social: Actores, Instituciones y Procesos Globales, ,UAMI y SIGlo XXI, Español,
- Canales, Alejandro e Israel Montiel (2004), Remesas e inversión productiva en comunidades de alta migración a Estados Unidos. El caso de Teocaltiche, Jalisco. en Rev. Migraciones Internacionales. enero-julio año/vol 2, número 003, Colegio de la Frontera Norte.
- Castles, Stephen (2000) *Ethnicity and globalization: from migrant workers to transnational citizens*. London Sage.
- Corona, Rodolfo (2000) "Monto y uso de las remesas en México" en Rodolfo Tuirán (coord..) *Migración México-Estados Unidos. Opciones de Política*. Consejo Nacional de Población. México.
- Dávila, Anabella y Nora H. MARTÍNEZ (Coords.) (1999), *Cultura en organizaciones latinas. Elementos, Injerencias y evidencias en procesos organizacionales*. México: ITSM/Siglo veintiuno.
- Guarnizo, Luis. E. (2003) "The Economics of Transnational Living" en *International Migration Review*, Vol. 37, No. 3.
- Gutiérrez, Muro y Roldán (2012). *Comunidades Transnacionales y Cultura Empresarial en Norteamérica*. Protocolo de Investigación. Colegio de México.
- Hernández R., Marcela (2004), *La cultura empresarial en México*. México: Miguel Ángel Porrúa/Cámara de Diputados/Universidad Autónoma de Aguascalientes.
- Kelly, Michael (1992). "The 1992 Campaign: The Democrats -- Clinton and Bush Compete to Be Champion of Change; Democrat Fights Perceptions of Bush Gain". *The New York Times*. October 31, 1992.}
- Lopez E., Mario (2006) *Remesas de mexicanos en el exterior y su vinculación con el desarrollo económico, social y cultural de sus comunidades de origen*. Estudios sobre migraciones internacionales No. 59, OIT, Ginebra.
- Martinez, Nora (1999), "Crisis financiera, toma de decisiones y cultura organizacional, en Anabella Dávila y Nora H. Martínez (Coords.), *Cultura en organizaciones latinas*. México: ITESM/Siglo Veintiuno, pp. 161-191.
- Molly Hennessy-Fiske (2013). *Wealthy, business-savvy Mexican immigrants transform Texas city*. Los Angeles Times March 24, 2013.
- Montaño Hirose, Luis (2001), "Modelos organizacionales y crisis. La experiencia reciente de Japón", en *Iztapalapa*, No. 49, Universidad Autónoma Metropolitana-Iztapalapa.
- Papail, Jean (2002), "De asalariado a empresario: la reinserción laboral de los migrantes internacionales en la región centro-occidente de México", en *Revista Migraciones Internacionales*, julio-diciembre, vol. I, no. 003. Colegio de la Frontera Norte. (2004) *Les dollars de la migration mexicaine*. Ed. l'Hartman, Paris

- Portes, Alejandro y Josh De Wind (2004) “A Cross-Atlantic Dialogue: The Progress of Research and Theory in the Study of International Migration”. en *International Migration Review* Vol. 38 No. 3 (Fall 2004) pp 828-851
- Rivet, Philippe (2005) “L’impact des envois de fonds des migrants sur le développement des petites localités marginalisés au Mexique. INRS-Urbanization, culture et société. Theses.
- Roldán, Ana, A. Díaz, S. García y L. Osorio (2007), *Migración, capital social y desarrollo regional. Estudio de caso de dos regiones en Querétaro, México*. Mimeo.
- Schein, Edgar (1992), *Organizational Culture and Leadership*, 2a ed. San Francisco, Ca.: Jossey-Bass Publishers.