

Comunidades mexicanas en EU e inversión en México. Un estudio exploratorio

Jerjes Izcoatl Aguirre Ochoa*

José Sánchez Gutiérrez**

E. Georgina González Uribe***

Resumen

El presente trabajo analiza las actitudes generales de inversión en México de la población mexicana en EU, buscando precisar la intención de inversión en México por parte de aquellos individuos de origen mexicano con mayores niveles de ingreso. Los resultados muestran un interés aparente por realizar inversiones en México aun cuando estas inversiones impliquen rendimientos menores a los de mercado. Se plantea que las comunidades mexicanas en EU pueden efectivamente convertirse en poblaciones objeto de políticas de atracción de inversión extranjera directa (IED) a México. Asimismo, no se aprecia que exista una percepción de ventajas étnicas para la inversión en México por parte de los entrevistados. Los resultados muestran que cualquier política de atracción de inversiones dirigidas a las comunidades mexicanas en EU implica necesariamente una mejora en los niveles de inseguridad y corrupción existentes en el país.

Abstract

This paper analyzes the general attitudes of investment in Mexico of the Mexican population in the U.S., seeking to clarify the intention of investment in Mexico by Mexican-born individuals with higher levels of income. The results show an apparent interest in investing in Mexico even though these investments involve lower yields to the market. It is argued that Mexican communities in the U.S. population may indeed become the subject of policies to attract foreign direct investment (FDI) in Mexico. It also does not appear that there is a perception of ethnic advantages for investment in Mexico by the interviewees. The results show that any policy to attract investments to the Mexican communities in the U.S. necessarily imply an improvement in the levels of insecurity and corruption in the country.

Palabras claves: diásporas, comunidades mexicana, IED

Key words: Diasporas, Mexican communities abroad, FDI

* Profesor Investigador Instituto de Investigaciones Económicas y Empresariales (ININEE) de la Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo (UMSNH).

** Investigadores del Departamento de Mercadotecnia y Negocios Internacionales del CUCEA de la Universidad de Guadalajara.

Introducción

Al igual que muchos otros países del mundo, México estimula la entrada de inversión extranjera (IED) como un elemento importante dentro de su estrategia de desarrollo económico. La inversión extranjera tiene varios determinantes, entre los que puede destacarse el tamaño de los mercados, la calidad de la infraestructura existente, la facilidad para hacer negocios y la disponibilidad de mano de obra calificada (UNCTAD, 1996).

Si bien la globalización ha cambiado algunos de los supuestos tradicionales que impulsaban la llegada de IED, los factores relacionados con el tamaño de los mercados anfitriones siguen teniendo un peso considerable (Nunnenkamp, 2002). En esta competencia México ha perdido flujos de IED contra países como China, la India y Brasil, que presentan mercados internos de mayor tamaño que México. En este contexto se ha vuelto necesario el diseño de políticas creativas entre los países que impulsen estrategias particulares para la atracción de IED, tomando en cuenta los factores individuales existentes en los países. En el caso mexicano una particularidad interesante que lo diferencia de una buena parte de los países en vías de desarrollo es la existencia de una cantidad importante de su población residente en los EU. Los datos de crecimiento de la comunidad mexicana en EU son sorprendentes en términos de la importancia económica y social existente para los próximos años.

Por otro lado, hay en EU una cantidad importante de empresarios de origen mexicano que cuentan con los niveles de ingreso suficientes para visualizar oportunidades de inversión en México. En el cuadro 2 se presentan los datos del total de empresas en Estados Unidos, de empresas hispanas y de empresas propiedad de mexicanos. En primer término se observa que las empresas propiedad de mexicanos representan la mayor parte de las empresas propiedad de hispanos en los Estados Unidos (44.3%) del total. Del total de empresas en Estados Unidos, 3% es propiedad de mexicanos; sin embargo, las ventas de estas empresas representan únicamente 0.42% del total de ventas en los Estados Unidos. Estos datos reflejan el alto número relativo de empresas mexicanas en dicho país, pero su bajo nivel de ventas.

Cuadro 1
Proyecciones de población hispana al 2050

<i>Fuente y año de la información</i>	<i>Población hispana (millones de personas)</i>	<i>Porcentaje de población hispana respecto del total de población de EU</i>	<i>Población mexicana respecto del total de población hispana (millones de personas)**</i>
<i>Censos</i>			
1970	9,6	4,7%	
1980	14,6	6,4%	
1990	22,4	9,0%	
2000	35,3	12,5%	
<i>Proyecciones</i>			
2010*	47,8	15,5%	30,6
2020*	59,7	17,8%	38,2
2030*	73,0	20,1%	46,7
2040*	87,7	22,3%	56,1
2050*	102,6	24,4%	65,7

*Población proyectada al primero de julio.

**Considerando como mexicanos 64% del total de población hispana. Este porcentaje es la proporción de mexicanos respecto al total de hispanos de acuerdo a la *Community Survey 2006*.

Fuente: U.S. Census Bureau, 1970, 1980, 1990, and 2000 Decennial Censuses; *Population Projections*, julio 1° de 2010 a julio 1° de 2050. Cálculos propios.

Cuadro 2
Empresas estadounidenses por origen étnico

	<i>Número de empresas</i>	<i>Ventas (millones de dólares)</i>
Total de empresas estadounidenses	22,974,685	22,627,167
Propiedad de hispanos	1,573,600	221,977
Mexicanos, México-Americanos, Chicanos	698,314	96,535
% de empresas de hispanos respecto al total de empresas estadounidenses	6.8%	0.98%
% de ventas de México, México-Americanos y Chicanos respecto al total de ventas estadounidenses	3.0%	0.42%

Fuente: 2002 *Economic Census* y 2002 *Survey of Business Owners*. Los totales de los Estados Unidos se basan en el Censo Económico del 2002, mientras que los estimados para origen hispano o latino se basan en la Encuesta de Dueños de Negocios.

El cuadro anterior permite señalar la existencia de una masa crítica de pequeños empresarios con la capacidad suficiente para visualizar oportunidades de inversión en México. Asimismo, la existencia de diversas asociaciones de profesionistas y ejecutivos de empresas autodenominados latinos apoya la objetividad de una masa potencial de individuos con ingresos suficientes para visualizar oportunidades de inversión en México.

Dado lo anterior, el objetivo del presente artículo es analizar las actitudes generales de inversión de la población mexicana en EU en relación con México. Específicamente, se busca precisar la percepción de inversión en México por parte de aquellos individuos de origen mexicano con mayores niveles de ingreso. Existen varias razones para pensar en la factibilidad de buscar alternativas de financiamiento con base en el capital financiero y social de los mexicanos residentes en EU. Durante 2008 y 2009 se observó una disminución en los ingresos por remesas a México con respecto a periodos previos. Esta disminución constituyó un evento anunciado en diversas investigaciones y discursos académicos que han postulado la inviabilidad de considerar a las remesas como flujos permanentes que además tienen una naturaleza esencial de ser satisfactores de necesidades básicas.

Asimismo, en un futuro cercano la probabilidad de una reforma migratoria que permita procesos de reunificación familiar, el endurecimiento de las medidas antiinmigrantes y una relativa mejoría de la economía mexicana pueden jugar como factores que incidan aún más en la baja de las remesas. Una política de mediano plazo tendría que considerar el potencial al desarrollo de las comunidades mexicanas en EU a partir de una visión más integral que contemple a los mexicanos en EU como una población objetivo para la atracción de inversiones.

Marco teórico

En general, la idea de utilizar el capital financiero, humano o social de las diásporas residentes en países avanzados para financiar esquemas de desarrollo en sus países de origen ha cobrado fuerza en los últimos años. La facilidad en las telecomunicaciones y los transportes ha contribuido a una mayor interacción entre las diásporas residentes en países desarrollados y las comunidades en sus países de origen.

Esta vinculación proporciona a los migrantes un flujo constante de información acerca de su patria y la capacidad de comunicarse fácilmente con personas

en sus países de origen. La conexión psicológica entre miembros de las diásporas con su tierra natal hace más probable que mantengan vínculos y participación en sus países de origen de los inmigrantes (Safran, 1991). Esta conexión facilita la relación entre las diásporas y diversos hechos económicos como el comercio internacional, tal como se ha extensamente estudiado (Gould, 1994; Mundra 2005; Cohen, 1997). Asimismo, las redes étnicas afectan la inversión extranjera directa mediante la promoción de los flujos de información a través de fronteras internacionales (Javorčík, 2006). Otros autores han recalcado la importancia de las diásporas como un subconjunto importante de los inversores extranjeros en muchos países en desarrollo (Buckley, Clegg, Wang, 2002; Huang, Khanna, 2003).

Los casos de las diásporas egipcias (Stocchiero, 2004), armenias (Minoian, 2005) o la del caso de los países caribeños son algunos de los casos mas estudiados (Lapointe, 2004). En estos casos las investigaciones han concluido que las diásporas pueden realizar importantes contribuciones al desarrollo de sus comunidades de origen a partir de aportaciones en capital o en trasferencias de conocimientos. Por su lado, las diásporas chinas e hindúes son señaladas como factores clave en el desarrollo de las industrias de alta tecnología de sus países de origen (Saxenian, 1999).

Estas actividades pueden enmarcarse teóricamente en los llamados emprendedores trasnacionales (*ttransnational entrepreneurs*), que plantean una forma alternativa de adaptación económica de minorías residentes en países avanzados basada en la movilización de redes sociales en los países de origen y destino (Portes, Haller y Guarnizo, 2002). Las comunidades trasnacionales presentan vínculos culturales y económicos intensos que pueden reflejarse en la presencia de inversiones a partir de estos lazos.

El principal referente teórico de diáspora inversionista lo constituye la expansión de las empresas chinas en Asia y en la China misma. Se reconoce a la diáspora china como un importante inversor en China durante los primeros años de apertura comercial de dicho país. La existencia de numerosos empresarios medianos en Taiwán, Hong Kong, Tailandia y Singapur contribuye a explicar el relativo éxito de la economía china en los últimos años al aportar conocimientos, el capital y la tecnología necesaria para la reconversión de la economía china de los últimos años.

A diferencia del caso mexicano, los empresarios chinos que invirtieron en la China continental contaban la mayor parte de las veces con el capital y la

experiencia de negocios necesarios para el inicio de operaciones comerciales en China. Durante años la diáspora china realizó actividades empresariales en el exterior y mantuvo una fuerte cercanía cultural con China. Asimismo, de alguna manera los empresarios chinos en el exterior se focalizaron en ramas de la economía que eran susceptibles de transferir conocimientos y experiencia a la China continental, como operaciones de ensamble y procesos intensivos de mano de obra. Otro ejemplo de diáspora inversionista que podría acercarse al caso mexicano, la hindú, presenta un patrón de profesionales con altos niveles de educación con una tendencia más marcada a la inversiones en la esfera financiera (Economist, 2005; FMI, 2002; Smart, 2004).

El trabajo más específico sobre diásporas e IED es el de Gillespie (1999) que estudió las actividades de inversión de las diásporas de Armenia, Cuba e Irán y Palestina en los Estados Unidos. De acuerdo con el autor citado, los siguientes factores tienen un peso sustancial en las decisiones de inversión de las diásporas:

- La ventaja étnica: los miembros de una determinada etnia presentan una mayor propensión a invertir en mercados culturalmente similares a sus países de origen, como una manera de reducir los niveles de incertidumbre existentes al momento de hacer negocios.
- Altruismo: las decisiones de inversión no son únicamente realizadas en función de la búsqueda de utilidades, sino que el deseo de contribuir al desarrollo de las regiones de origen se encuentra también presente.
- Orientación a la tierra natal: existe una mayor propensión a la inversión hacia la tierra de origen por aquellos miembros de la diáspora que mantiene una comunicación y contacto cercanos con sus regiones de origen.
- Percepción de impedimento de negocios: la percepción de la presencia de barreras de negocios puede ser sobrellevada por un mejor conocimiento de los entornos de negocios que presentan los miembros de una determinada diáspora.

Los resultados de su estudio pueden resumirse en dos grandes apartados:

- Los miembros de las diásporas que perciben tener una ventaja étnica en su mercado natal presentan un mayor interés por invertir en su área de origen. En la medida en que los individuos de una diáspora determinada perciban una cercanía cultural a determinado mercado del exterior, existen mayores posibilidades de inversión en dicho mercado.

- Existe interés por invertir en sus comunidades de origen tanto de aquellos individuos pertenecientes a una diáspora que se encuentran empleados, como de aquellos potenciales nuevos emprendedores.

Sin embargo, el análisis del caso mexicano presenta dificultades conceptuales importantes que están dadas por las condiciones particulares de México. Las condiciones de cercanía geográfica, lazos históricos, disparidad económica y continuos flujos migratorios hacen de la migración mexicana a Estados Unidos un fenómeno único en el mundo y los referentes de otras diásporas no constituyen referentes exactos que puedan aproximarse a la cabalidad del caso mexicano.

De acuerdo con Gillespie (1999), de los países que experimentan migración aquellas comunidades que pueden calificarse como diásporas son aquellas que están mejor posicionadas para realizar inversiones en sus países de origen. ¿Pueden calificarse como diáspora las comunidades mexicanas en EU? Para Gillespie (1999) las condiciones que debe cumplir una comunidad en el exterior para ser considerada como diáspora es mantener una memoria, visión o mito sobre su región de origen y encontrarse comprometida al mantenimiento o mejora en su comunidad de origen.

Para Cohen (1997) existen diversas características que son comunes a las diásporas y que sugieren la existencia de un potencial para la acción colectiva. Estas características son una memoria colectiva o mito sobre su región de origen; una idealización del hogar putativo ancestral; un compromiso colectivo a su mantenimiento, restauración, seguridad y prosperidad y aun a su creación; el desarrollo de un movimiento de retorno que gane aprobación colectiva; una conciencia de grupo étnico sostenido sobre un largo periodo de tiempo basado en un sentido de distinción, historia común y la creencia en un destino común y un sentido de empatía y solidaridad con otros miembros coétnicos de sus países de asentamiento.

Para Safran (1991), las diásporas presentan una conciencia y solidaridad que se encuentra de manera importante definida como la continuación de su relación con su región de origen. Para Adamson (2008) el debate que se ha dado en torno a las diásporas y sus contribuciones al desarrollo vuelve necesario plantear su definición como productos o resultados de las actividades de movilización transnacionales llevadas a cabo por emprendedores políticos insertos en un proceso de construcción de la identidad social.

En general, la discusión del concepto de diáspora es importante en la medida en que la globalización ha potencializado las capacidades de los grupos de ciudadanos radicados en el exterior para realizar política, tanto en los países destino como en sus países de origen, y la de fomentar actividades de desarrollo en sus lugares de origen. La mayor parte de los mexicanos radicados en EU cumplen con alguna de las condiciones enumeradas anteriormente para ser considerados como diáspora.

Sin embargo, en los mexicanos, el rechazo a la llegada de nuevos migrantes, la negación del origen mexicano, el desdén al voto en el extranjero y un fuerte resentimiento hacia México y su gobierno son algunos de los elementos que se encuentran en contradicción con la noción de diáspora señalada en párrafos anteriores. Asimismo, estas conductas se diferencian claramente de las actitudes observadas en otras diásporas del mundo (judíos e hindúes) que no presentan los comportamientos señalados anteriormente.

Por otro lado, la consideración automática de que la calificación de diáspora es suficiente para garantizar un determinado patrón de comportamiento económico puede resultar incierta en el caso mexicano, en el cual existen complejos procesos de identificación étnica que pueden modificar la acepción de diáspora señalada anteriormente.

De la definición de identidad étnica puede esperarse un comportamiento económico determinado. Los mexicanos nacidos en México tenderán, en una primera instancia, a observar las oportunidades de inversión y ahorro en México. Los estadounidenses, a su vez, verán las oportunidades de inversión en EU, también en un primer término. Sin embargo, la población de origen mexicano radicada en EU enfrenta problemas para definirse étnicamente. La identidad de los mexicoamericanos gira alrededor de una identidad propia que no es ni la mexicana ni la estadounidense (Basler, 2004; González, 2004). Los procesos de asimilación étnica de los mexicoamericanos en Estados Unidos conviven con la continuidad cultural de los mexicanos en EU y con lentos procesos de asimilación (Ono, 2002). Estos procesos dificultan prever un comportamiento de inversión particular.

Ligado a los procesos de identificación étnica de los migrantes se encuentran los procesos de asimilación a Estados Unidos. La definición más estándar de asimilación la plantea como un proceso de interpenetración y fusión en la cual las personas y los grupos adquieren memorias, sentimientos y actitudes de otras personas y grupos que son incorporados dentro de una vida cultural común

(Park y Burgess, 1969). En la medida en que los mexicanos se asimilen a la sociedad estadounidense, en concordancia con la anterior definición, tenderían a adquirir las mismas actitudes de inversión que la cultura dominante, que se pensaría fuera la cultura blanca estadounidense. Sin embargo, la visión de una cultura dominante dentro de Estados Unidos que pueda ser tomada como modelo de asimilación es ampliamente debatida (Zhou, 1997).

Por otro lado, las experiencias de migración recientes han demostrado una relación directa entre la variable tiempo y los procesos de integración a la sociedad estadounidense; sin embargo, para el caso de los migrantes mexicanos estos procesos no se dan de la manera en que la teoría de asimilación clásica plantea. Los migrantes mexicanos tienden a establecerse en determinados sitios dentro de las ciudades y a buscar las aglomeraciones de otros mexicanos como lugar para establecerse.¹ En la medida en que la interacción se da con personas del mismo origen étnico, existen menos posibilidades de lograr una mayor asimilación dentro de la sociedad estadounidense. Con lo anterior se perpetúa un proceso de identificación étnica particular y un comportamiento económico que no sigue los cánones tradicionales de otros migrantes.

Los procesos de asimilación y de identificación étnica pueden modificar sustancialmente el patrón de comportamiento económico de los mexicanos en Estados Unidos en relación con los israelíes o los hindúes que de alguna manera presentan una integración parcial a la sociedad estadounidense y un constante interés por sus regiones de origen. Para las dos etnias señaladas esta percepción y deseo de ayudar a sus regiones de origen se traduce en un interés por invertir en sus países natales, aunque estas inversiones no presenten los retornos de mercado óptimos para los niveles de riesgo en que se realice estas inversiones. En cambio, los mexicanos en EU pueden, por ejemplo, presentar un comportamiento de inversión más focalizado a EU como una manera de sentirse más integrados a su país de elección, o bien pensar en invertir en México como una respuesta natural a un ambiente en EU que ellos perciban como hostil. Esto implicaría una desviación a un comportamiento de inversión completamente racional.

1. La mayor parte de los migrantes mexicanos en Estados Unidos continúan concentrado en los estados de Texas y California (US Census Bureau, 2004). Esto puede explicarse por las economías de comunicación que pueden lograrse por medio del establecimiento en lugares en donde la existencia de mexicanos facilita la interacción diaria sin necesidad del uso del inglés o bien que puede facilitar el acceso a las redes sociales necesarias para encontrar un empleo, asistencia médica, servicios diversos, etcétera.

Existe evidencia empírica que señala que los inversionistas pueden desviarse sistemáticamente de un comportamiento racional (Daniel et al., 2002; Odean, 1998). Por ejemplo, de acuerdo con Lucey y Dowling (2005) que realizan una recopilación minuciosa sobre el papel que juegan las emociones en las inversiones, la perspectiva tradicional de la inversión parte de la visión de un tomador de decisión que pondera equilibradamente los costos y beneficios de una determinada decisión. Factores diversos como el estado anímico de los inversionistas, el clima, afecto, etc. pueden tener una influencia en los procesos de decisión de los individuos.

Para Loewestein (2001), en un modelo que intenta explicar las respuestas a decisiones financieras de alto riesgo, las emociones desempeñan un papel importante en los fallos que tome finalmente el inversor. La identidad étnica puede generar emociones en diásporas que pueden influir en sus decisiones de inversión. El deseo de ayudar o de lograr reconocimiento por parte de la comunidad de origen pueden ser elementos que influyan en una determinada decisión.

La relación entre identidad étnica y los procesos económicos puede abordarse a partir de la teoría de las finanzas del comportamiento que se basa en diversas teorías psicológicas para explicar determinados comportamientos de mercado. Se asume que las estructuras de información y las características de los participantes de mercado sistemáticamente influyen las decisiones de inversión de los individuos así como los resultados de mercado. Las estructuras de información y las características de los individuos se encuentran influenciadas por su entorno social, que a su vez tiene influencias específicas sobre los grupos étnicos en particular.

Así, por ejemplo, los procesos de reinserción social de los migrantes mexicanos en Estados Unidos pueden ser determinantes de su comportamiento económico y de la conformación de sus portafolios de inversión. Las normas sociales y las expectativas sobre las transferencias intergeneracionales en los países expulsores de migrantes pueden influir en los ahorros posteriores que los migrantes realicen y la distribución de activos que realicen (Cobb y Hildenbran, 2002). Ogden (2004) plantea que las subculturas, entre las que se puede encontrar la etnicidad, implican valores compartidos y de grupo que pueden impactar las decisiones económicas de los individuos. Por ejemplo, las preferencias o aversión al riesgo pueden ser resultado de procesos de socialización o información a los que esta sujeto un determinado grupo étnico.

Para Alesina (2004) la diversidad étnica puede afectar las elecciones económicas influyendo los patrones individuales de elección de los individuos (se puede asignar una utilidad positiva a los miembros de un grupo determinado y una utilidad negativa a los miembros de otros grupos). Asimismo, la identidad puede afectar los resultados económicos por medio de influir las estrategias que sigan los individuos (puede resultar mas eficiente tratar con individuos del mismo tipo de uno en un contexto de imperfecciones de mercado). De alguna manera esto explicaría las concentraciones de mexicanos en determinadas ubicaciones en Estados Unidos en búsqueda de economías de comunicación con otros mexicanos.

Chiteji y Stafford (1999) señalan que la conformación de un portafolio de inversión se encuentra influido por un proceso de aprendizaje social en el cual las decisiones de tenencia de determinados activos de los padres influyen los posteriores comportamientos de inversión. La cultura de inversión de los individuos puede transmitirse generacionalmente bajo determinadas circunstancias. Por ejemplo, la inversión en bonos o acciones que suele ser usual entre los estadounidenses no es tan común entre los mexicanos que emigran a Estados Unidos, por lo que pudiera esperarse de los mexicanos de segunda generación un comportamiento de inversión similar, sobre todo si se comparte la misma situación educativa.

La descripción de los anteriores elementos muestra una situación en la cual la población mexicana radicada en EU tendería a realizar inversiones en México en función del sentido de pertenencia a una diáspora y por la existencia de elementos objetivos (conocimiento del entorno de inversión en México, lenguaje y conexión psicológica con sus regiones de origen) como los descritos en el artículo de Guillespie.

Sin embargo, a la vez de la existencia de estos factores pueden también encontrarse conflictos de identidad y asimilación a los EU que no corresponden a los patrones observados en otras diásporas del mundo y que pueden afectar los comportamientos económicos de estos grupos. Asimismo, la consideración del ejemplo de las diásporas chinas e hindúes como un patrón a utilizar para el caso de México enfrentaría dificultades dadas las diferencias en ingreso existentes entre las diásporas mexicanas y los casos asiáticos.

Debe señalarse también la falta de una cultura emprendedora a nivel internacional similar a la existente en la diáspora china. Si bien existe una cantidad importante de empresarios mexicanos radicados en EU, las dimensiones de sus

emprendimientos son de tal tamaño que tienden a orientarse al mercado local en que se ubican, sin presentar en muchos casos una inercia de emprendimientos a nivel internacional.

Finalmente, un factor que es también importante de considerar es el relativo a la sensación de abandono y falta de oportunidades que experimentan los migrantes mexicanos en relación con otras diásporas del mundo. Los orígenes de su salida del país se dan no por conflictos religiosos o políticos, sino más bien como consecuencia de las acciones del estado mexicano que niegan oportunidades laborales y de superación en México, lo que genera un sentimiento de amor-odio que pueden también influir en los comportamientos económicos de esta población.

Metodología

De acuerdo con Burton (2007), la literatura académica moderna sobre finanzas se encuentra constituida por estudios cuantitativos a gran escala, tanto en términos absolutos como en relación a otras disciplinas afines; sin embargo, el mismo autor señala que existe una importante tradición de investigación cualitativa dentro de las finanzas que la antecede como una disciplina académica independiente. Para la realización de la presente investigación se utilizó un enfoque fenomenológico en el cual busca esencialmente la comprensión de un fenómeno a partir del significado que éste presente para los individuos (Creswell, 1998). Este método conlleva la revisión de la investigación realizada al respecto de las preferencias de inversión de los individuos y también de la realización de entrevistas a profundidad realizadas entre las comunidades mexicanas radicadas en EU.

Los entrevistados seleccionados fueron pequeños empresarios nacidos en México y radicados en EU, y empresarios nacidos y radicados en EU descendientes de padre o madre mexicana. Estos individuos fueron seleccionados a partir de información de la Oficina de Atención al Migrante del estado de Michoacán. Las entrevistas se realizaron a lo largo de los meses de agosto a septiembre de 2008, durante visitas que estos empresarios realizaron a la ciudad de Morelia.

La entrevista a profundidad es un instrumento cualitativo que permite obtener información de los entrevistados desde un concepto amplio que permita identificar particularidades y detalles del objeto de estudio que no pueden ubicarse a partir de otros métodos particulares de investigación. Estas entrevistas son encuentros cara a cara entre el investigador y los informantes dirigidos a la

comprensión de las perspectivas que tienen éstos respecto a un determinado acontecimiento. Para la realización de la presente investigación se partió de una división conceptual de los mexicanos en EU. Por un lado, deben entenderse las características particulares de los mexicanos nacidos en México y radicados en EU y las de los descendientes de mexicanos radicados en EU, sean éstos de padre o madre de origen mexicano. Ambos grupos de individuos comparten características de ingreso y de adaptación a la sociedad estadounidense que obliga a un tratamiento diferenciado en relación a las percepciones de inversión sobre México que ambos grupos presentan. Así, las entrevistas hicieron énfasis en las percepciones de identidad étnica y su relación con el comportamiento económico en los empresarios nacidos en los EU; en tanto que en los empresarios nacidos en México se hizo un mayor hincapié en cuestiones relacionadas con la percepción del clima de inversión local y de las ventajas para hacer negocios dadas por un mayor conocimiento del entorno local.

Las entrevistas se aplicaron a quince migrantes originarios mayoritariamente del estado de Michoacán. Nueve varones y seis mujeres, en rangos de edad de los 25 a 60 años. De las personas entrevistadas 10 fueron individuos nacidos en México y los restantes cinco nacidos en los Estados Unidos. Los entrevistados fueron individuos que contaban con pequeñas empresas (entre 2 y 10 empleados) en Estados Unidos, lo anterior con el objeto de poder focalizar la investigación hacia aquellos individuos con mayores capacidades de inversión en México y con el perfil del pequeño emprendedor mexicano en EU. Debido a la naturaleza de los estudios fenomenológicos, las entrevistas se limitaron a quince personas, permitiendo la realización de entrevistas a profundidad realizadas de acuerdo con el guión de contenido que muestra en el anexo A. Asimismo, durante las entrevistas se preguntó a los participantes sus preferencias generales de inversión considerando los aspectos estudiados en el trabajo de Gillespie antes citado.

El objetivo central de las entrevistas fue definir la actitud general de inversión hacia México por parte de los entrevistados. Cada entrevista tuvo una duración aproximada de una hora y se realizó en distintos lugares públicos de la ciudad de Morelia, México. Durante las entrevistas, además de los factores mencionados, se utilizaron preguntas abiertas con el objetivo de obtener la mayor información posible de las actitudes generales de inversión de los entrevistados hacia México.

Resultados

Se presentan a continuación los resultados generales de las entrevistas:

I. Edad

La edad promedio de los entrevistados nacidos en México fue de 44 años con un tiempo promedio de residencia en los EU de 16 años para aquellos entrevistados nacidos en México. Para aquellos entrevistados nacidos en EU, la edad promedio fue de 34 años.

II. Escolaridad

La escolaridad promedio de los entrevistados nacidos en México fue de 11 años. Los entrevistados nacidos en EU terminaron sus estudios de preparatoria (*High School*).

III. Actividad

Se presenta a continuación un cuadro con las actividades realizadas por los entrevistados:

Cuadro 3

<i>Venta al menudeo</i>	<i>Servicios Alimentarios</i>	<i>Servicios de construcción</i>	<i>Servicios de mantenimiento</i>
4	4	4	3

IV. Ventajas étnicas

A la pregunta: ¿Percibe usted que el hecho de ser mexicano le podría ayudar a realizar negocios en México? Las entrevistas giraron inicialmente sobre sus sentimientos de identidad étnica. Los entrevistados se definen como mexicanos, los nacidos en México y como “latinos” o mexicoamericanos los nacidos en los EU. Es importante destacar que la autodenominación de “latino” entrevisté un sentimiento de pertenencia a una comunidad en Estados Unidos cuyo conglomerado incluye no sólo mexicanos sino también miembros de otras nacionalidades distintas.

Otras respuestas específicas a la existencia de ventajas étnicas, se dieron en términos de aseveraciones como la siguiente: “Yo en realidad creo que la mejor definición de mí es ser pocho, llevo tanto tiempo viviendo en los EU que siento que ya no soy tan mexicano como era antes. Hablar español te permite muchas ventajas para hacer negocios en California, saber la mentalidad de la gente de acá también te ayuda”. Otras respuestas giraron alrededor de: “Aquí todo mundo habla español y es como estar en México. La gente me pide las mismas cosas que en México, con la diferencia de que aquí se paga en dólares. Yo siempre seré mexicano porque no me puedo quitar el penacho de la cabeza”. Las respuestas de los entrevistados nacidos en EU tuvieron un matiz diferente: “Donde vivo (Texas, EU) hay tanta gente mexicana que no necesitas hablar inglés, yo lo aprendí en la escuela, pero definitivamente te sirve más hablar español y conocer a la gente mexicana para poder venderles algo”.

Al profundizar las entrevistas y preguntar específicamente sobre estas ventajas de idioma y de conocimiento de la idiosincrasia de la gente para hacer negocios en México, contrariamente a lo que pudiera pensarse, la mayor parte de los entrevistados no perciben ventajas objetivas por el hecho de haber nacido en México y tener conocimiento del ambiente de negocios en EU. La visualización de oportunidades de negocios en México se da muchas veces en términos de la comparación de negocios y oportunidades que existen en EU y no en México. Los empresarios entrevistados quisieran replicar las líneas de negocios existentes en los EU a México.

Asimismo, los niveles de incertidumbre a la inversión en México manifestados en las entrevistas no parecen reducirse por un mayor conocimiento y cercanía con México, ni tampoco por conocer el ambiente de inversión *hispano* en EU. Los empresarios manifestaron casi de manera unánime su temor a cambios repentinos o bruscos en las regulaciones gubernamentales que pudieran afectar el eventual desarrollo de un negocio en México.

En relación con los procesos de asimilación a EU, los entrevistados señalaron ventajas de conocer las culturas de los dos países como un incentivo para hacer negocios en los dos países, sin que señalaran claramente su interés por realizar alguna inversión en México. Asimismo, siguiendo el patrón teórico señalado, los entrevistados nacidos en México deseaban retornar en su vejez, previendo realizar los gastos financieros que un retiro en el país conlleva como la compra de una casa. “Yo tengo mi casa arregladita aquí en Morelia, para cuando me retire pueda vivir aquí”. Claramente, la posibilidad de retorno se presenta más marcada

en los entrevistados nacidos en México en relación a los de EU, aunque señalando la imposibilidad real de vivir en México por la cercanía de sus hijos, que en la mayor parte de los casos estructuran sus vidas en los EU.

De modo muy importante, los entrevistados destacan la dificultad de poder vender sus servicios o productos en México: “Yo no podría poner mi negocio de jardines en Morelia, porque la gente no tiene la costumbre de pagar porque le hagan el jardín y en el gobierno hay mucha corrupción para conseguir los contratos”. Este hecho debe destacarse ya que resalta las diferencias en los niveles de desarrollo económico entre las dos naciones, lo que dificulta que estos empresarios puedan realmente pensar en invertir en México realizando las mismas actividades empresariales que en EU.

La sensación de que los negocios no prosperan en México parece ser también un común denominador encontrado en las entrevistas. Durante las conversaciones fueron frecuentes las referencias a familiares o amigos que habían probado suerte en los negocios pero con resultados insatisfactorios. Debe mencionarse la notable percepción de la precaria situación económica de México y de la dificultad de que la gente pueda adquirir bienes o servicios con la misma facilidad que en los EU. La mención a la corrupción y la inseguridad se presenta como un elemento frecuente dentro de las percepciones sobre la inversión en México. Asimismo, la comparación con los relativos bajos niveles de inseguridad y corrupción existentes en los EU es frecuente al momento de inquirir sobre la preferencia de inversión en México o los EU.

En cuanto a la pregunta expresa de si se podrían sacrificar utilidades en algún negocio en México en aras de apoyar el desarrollo y el bienestar del país, la respuesta fue casi unánime en el sentido de estar de acuerdo con esta afirmación; sin embargo, al interiorizar la conversación no se observaron propuestas concretas que permitieran materializar esta supuesta intención de apoyar al país.

Las entrevistas reflejan sentimientos de altruismo y de orientación a la tierra natal al prever los entrevistados pasar su edad madura en México. Esto concordería con las características señaladas por Gillespie para considerar a los mexicanos en EU como una diáspora. Sin embargo, otros factores como las ventajas étnicas y las percepciones de impedimento de negocios no concuerdan con la definición de diáspora inversionista planteada por Gillespie.

Los resultados sugieren un patrón similar al de otras diásporas que se encuentran dispuestas a sacrificar utilidades o rendimientos de mercado por acciones que contribuyan al bienestar de sus comunidades de origen. En el caso de los

mexicanos, parece que no existen los mecanismos para canalizar estos deseos solidarios.

Finalmente, los resultados de la investigación muestran en general una actitud positiva sobre México por parte de los entrevistados. Tanto los entrevistados nacidos en México como los radicados en EU realizan constantes viajes a México e interactúan de modo frecuente con amigos o familiares en México. La totalidad de los entrevistados mostró un adecuado manejo del español, incluso entre aquellos nacidos en los EU. Durante las entrevistas fueron frecuentes las menciones a la riqueza culinaria de México o al buen clima existente en diversas partes del país.

Conclusiones

Los resultados de la investigación reflejan un interés aparente de los entrevistados por realizar inversiones en México, aun cuando estas inversiones impliquen rendimientos menores a los de mercado. Esta circunstancia haría factible pensar que las comunidades mexicanas en EU, al igual que el caso de las comunidades de otros países en EU, puedan efectivamente convertirse en poblaciones objeto de políticas específicas de atracción de inversiones.

Sin embargo, la presente investigación muestra también diferencias significativas entre las comunidades judías e hindúes y el perfil de las comunidades mexicanas en EU. Las diásporas de otros países en EU se componen mayoritariamente de individuos con altos niveles de educación y una cultura de actividades transnacionales más arraigada. Los empresarios mexicanos entrevistados no presentaban altos niveles educativos, ni señalaron alternativas concretas de inversión en México o interés por internacionalizar sus negocios. Asimismo, si bien manifestaron buena disposición por invertir en México, no señalaron opciones concretas para materializar estas intenciones.

Los procesos de identificación étnica señalados en el trabajo parecen no pesar en las intenciones de inversión de los entrevistados. No se observó ninguna implicación directa de la identidad con las intenciones de inversión. No se observó, por ejemplo, que los mexicanos en EU intentaran reafirmar su identidad a partir de un comportamiento económico particular. Fue claro que factores objetivos como la corrupción o la inseguridad se ponderan más al momento de tomar una decisión de inversión. Cualquier política de atracción de inversiones dirigidas a

las comunidades mexicanas en EU tendría que pasar por una mejora sustantiva en los niveles de inseguridad y corrupción existentes en el país.

Asimismo, no se observa que el hecho de una mayor cercanía cultural con México sea percibido como una ventaja étnica para hacer negocios en México. Más bien los entrevistados señalaron como una ventaja este hecho para realizar inversiones y negocios en los EU, específicamente dentro de las comunidades mexicanas. No se visualizó extrapolar estos conocimientos y experiencia para realizar inversiones en México. Al respecto, la investigación empírica realizada ha demostrado la dificultad de transferir habilidades y conocimientos de negocios adquiridos en EU a las condiciones particulares existentes en México.

Por lo anterior, las conclusiones generales pueden darse en términos de la necesidad de diseñar instrumentos de inversión *ad hoc* a la situación, preferencias y características de los mexicanos EU que permitan capitalizar su aparente buena disposición a la inversión en México. Es necesario recordar que países como Israel mantienen oficinas especializadas en la atracción de inversiones por parte de sus comunidades en el exterior. Un mercado de bonos emitidos en EU destinados a financiar obras y proyectos en México puede ser una idea que deba ser explorada.

Asimismo, es necesario profundizar en la comprensión de las complejas dinámicas de comportamiento económico de las comunidades mexicanas radicadas en EU. Existe poca investigación y propuestas de políticas públicas que intenten capitalizar la potencialidad de estos individuos para el desarrollo nacional. Los cambios recientes en la actitud del Estado mexicano hacia los mexicanos en Estados crean un ambiente propicio para el debate y la discusión del papel en el desarrollo nacional de la diáspora mexicana.

Finalmente, es necesario reconocer las limitaciones de una muestra pequeña como la utilizada en la presente investigación que puede aportar únicamente información exploratoria general. Es imprescindible generar más investigación considerando muestras mayores y segmentando perfiles específicos dentro de la extensa comunidad mexicana en EU considerando la heterogeneidad existente dentro de estas poblaciones.

Bibliografía

Adamson, Fiona (2008). Constructing the Diaspora: Diaspora Identity Politics and Transnational Social Movements. Ponencia presentada en la reunión *Isa's 49th Annual*

- Convention, Bridging Multiple Divides* (San Francisco, California, 26 de marzo de 2008) San Francisco, California.
- Alesina, Alberto y La Ferrara, Eliana (2004). Ethnic Diversity and Economic Performance, Harvard Institute of Economic Research, Discussion Paper, núm. 2028.
- Basler, Carleen, R. (2004). Political Influences, Personal Outcomes: Mexican American Identity Dilemmas in California, en Amherst College, Inédito.
- Buckley, P. J., Clegg, J. y Wang, C. (2002). The impact of inward FDI on the performance of Chinese manufacturing firms, en *Journal of International Business Studies*, volumen 33, número 4, pp. 637-655.
- Burton, Bruce (2007). Qualitative research in finance – pedigree and renaissance, *Studies in Economics and Finance*, volumen 24, número 1, pp. 5-12.
- Chiteji, N. S. y Stafford, F. P. (1999). Portfolio Choices of Parents and Their Children as Young Adults: Asset Accumulation by African-American Families, *American Economic Review*, volumen 89, número 2, pp. 377-380.
- Cobb-Clark, Deborah y Hildenbrand, Vincent (2002). The Wealth and Asset Holdings of US and Foreign Born Households: Evidence from SIPP data, en *IZA Discussion Paper*, 674.
- Cohen, Robin (1997). *Global Diasporas: An Introduction*, EU, University of Washington Press.
- Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD). (1996). *World Investment Report 1996*, Nueva York, United Nations.
- Creswell, J. W. (1998). *Qualitative inquiry and research design: Choosing among the five traditions*, EU, Sage.
- Daniel, K., Hirshleifer, D. y Teoh, S. H. (2002). Investor psychology in capital markets: Evidence and policy implications, Dice Center, documento de trabajo 2001-2010.
- Dowling, M. y Lucey, B. (2005). The Role of Feelings in Investor Decision-Making, en *Journal of Economic Surveys*, volumen 19, número 2, pp. 211-237.
- Fondo Monetario Internacional (FMI) (2002). *Foreign Direct Investment in China: What Do We Need To Know?* Washington, DC.
- Gillespie, K., Riddle, L., Sayre, E. y Sturges, D. (1999). Diaspora Interest in Homeland Investment, en *Journal of International Business Studies*, volumen 30, número 3, pp. 623-634.
- Gonzalez, Carlos (2004). Fostering Identities: Mexico's Relations with Its Diaspora, *Journal of American History*, volumen 86, número 2, pp. 545-567.
- Gould, D. (1994). Immigration Links to the Home Country: Empirical Implications for U.S. Bilateral Trade Flow, *The Review of Economic and Statistics*, volumen 76, número 2, pp. 302-316.
- Huang Y. y Khanna, T. (2003). Can India Overtake China?, *Foreign Policy*, julio-agosto, pp. 75-81.

- Javorcik, B., Caglar, O., Mariana, S. y Neagu, Cristina (2006). Migrant Networks and Foreign Direct Investment, *Policy Research Working Paper*, World Bank, Washington, DC. Series 4046.
- Lapointe, Michelle (2004). Diasporas in Caribbean Development, Rapporteur Report, Inter-American Dialogue, Banco Mundial.
- Loewenstein, C. K., Loewenstein, G. F., Weber, E. U. y Welch, N. (2001). Risk as feelings, *Psychological Bulletin*, volumen 127, número 2, pp. 267-286.
- Minoian, V. y Freinkman, L. (2005). Diaspora's Contribution to Armenia's Economic Development: What drives the First Movers and how their efforts could be scaled up?, Banco Mundial.
- Mundra, Kusum (2005). Immigration and International Trade: a Semiparametric Empirical Investigation, en *Journal of International Trade and Economic Development*, volumen 14, número 1, pp. 65-91.
- Nunnenkamp, Peter (2002). Determinants of FDI in Developing Countries: Has Globalization Changed the Rules of Game, Kiel Institute for World Economics, Documento de trabajo 1122, Alemania.
- Odean, Terrance (1998). Are Investors Reluctant to Realize their Losses?, *Journal of Finance*, volumen 53, número 5, pp. 1775-1795.
- Ogden, D. T., Ogden, J. R. y Schau, H. J. (2004). Exploring the impact of culture and acculturation on consumer purchase decisions: Toward a microcultural perspective, *Academy of Marketing Science Review*, volumen 3.
- Ono, Hiromi (2002) Negotiating ethnic boundaries Multiethnic Mexican Americans and ethnic identity in the United States, *Ethnicities*, volumen 4, número 1, pp. 75-97.
- Park, R. E. y Burgess, E. (1969). *Introduction to the science of sociology*, Chicago, University of Chicago.
- Portes, A., William, J. y Guarnizo, Luis (2002). Transnational Entrepreneurs: An Alternative Form of Immigrant Economic Adaptation, *American Sociological Review*, volumen 67, número 2.
- Safran, William (1991). Diasporas in modern societies: myths of homeland and return, *Diaspora*, volumen 1, número 1, pp. 83-95.
- Saxenian, A. (1999). *Silicon Valley's New Immigrant Entrepreneurs*. Center for Comparative Immigration Studies, Documento de trabajo 15.
- Smart, Alan y Hsu, Jinn-Yuh (2004). The Chinese Diaspora. Foreign Investment and Economic Development in China, *The Review of International Affairs*, volumen 3, número 4, pp. 544-566.
- Stocchiero, Andrea (2004). *Fostering Egyptian local development through diasporic networks in Italy*, Integrated Migration Information System, CESPI.
- The Economist*, edición impresa (2005) *Survey: India And China The insidious charms of foreign investment.*

US Census Bureau (2004).

Zhou, M. (1997). Segmented Assimilation: Issues, Controversies, and Recent Research on the New Second Generation, *International Migration Review*, volumen 31, pp. 975-1008.

Anexo A

¿Cuál es su edad?

¿De qué estado es originario usted o sus familiares de México?

¿Hasta qué año llegó usted de la escuela?

¿A qué se dedica usted en los Estados Unidos?

¿Qué tan frecuentemente viaja usted a México?

¿Percibe usted que el hecho de ser mexicano le podría ayudar a realizar negocios en México?

¿Qué tanto le parece que pueda usted montar un negocio en México con la ventaja de saber mejor cómo se hacen los negocios en México?

¿Platíqueme si estaría usted dispuesto a invertir en México, aun sabiendo que podría tener más utilidades invirtiendo en EU?