
De migrantes asalariados a empresarios transnacionales: la economía étnica mexicana en Los Angeles y la transnacionalización de la migración¹

Luis Eduardo Guarnizo

*Departamento de Desarrollo Humano y Comunitario
Universidad de California, Davis*

La población mexicana en los Estados Unidos ha sido tradicionalmente considerada, tanto en la imaginación popular como en el ámbito académico, como un grupo homogéneo de trabajadores no calificados, ocupados exclusivamente en los empleos más bajos y menos remunerados del mercado laboral estadounidense. La mayoría de los estudios existentes ha omitido categorías analíticas tales como estratificación de clase y regional al interior del grupo, y tan sólo un minúsculo número de estudios, últimamente en aumento, ha incorporado el género en su análisis del proceso migratorio mexicano. Igualmente, el autoempleo como un modo significativo de inserción económica de los migrantes mexicanos ha sido hasta ahora prácticamente ignorado en la bibliografía. Ante esta construcción sesgada de la población mexicana migrante, la emergencia y expansión de decenas de miles de negocios de propiedad de mexicanos en la ciudad de Los Angeles aparece como un fenómeno insólito, ajeno al carácter del grupo.

El objetivo de este trabajo es explorar la dinámica interna de esta economía étnica,² poniendo especial énfasis en dos aspectos: primero, el proceso social de formación de empresarios entre la población migrante y, segundo, la interrelación entre la economía étnica mexicana, la población migrante y las sociedades estadounidense y mexicana. El análisis se basa en datos oficiales agregados y en información de primera

mano recabada en 1993 sobre empresarios mexicanos establecidos en el área metropolitana de Los Angeles.

Los conceptos *autoempleado* y *empresario* se utilizan en este trabajo como categorías intercambiables, a pesar de claras diferencias en su papel social. El término empresario (*entrepreneur*) se usa aquí siguiendo la línea de pensamiento de Schumpeter: el empresario es fundamentalmente un innovador, alguien que produce o proporciona bienes de una manera diferente, novedosa, a como éstos han sido producidos o provistos hasta entonces. En tal sentido, esta categoría no es intercambiable con la de propietario de los medios de producción. Un empresario no siempre es propietario de los medios de producción, puesto que puede ser empleado de una corporación, por ejemplo. Del mismo modo, no todo propietario es un empresario (véase Schumpeter 1946; Light y Rosenstein, en prensa). Existen discusiones acerca de lo que puede o no constituir una innovación, y sobre qué tipos de innovaciones pueden considerarse actividades empresariales. Sin embargo, mi uso del término hace abstracción del tipo de innovación, ya sea original, significativa y duradera, o imitativa, insignificante y temporal. La razón de esta decisión es que por pequeña e imitativa que sea, toda innovación tiene el potencial de generar nuevos procesos sociales y económicos de efectos significativos. En el caso de la población migrante, el convertirse en autoempleado, independientemente de la escala y tipo de actividad, constituye en sí mismo un proceso innovador con respecto al modo dominante y tradicional como los inmigrantes han sido y son incorporados en la sociedad receptora. Como se demuestra en este artículo, los efectos sociales y económicos de esta decisión son enormes.

En las últimas tres décadas, la elaboración teórica sobre la migración internacional hacia los Estados Unidos se ha vuelto cada vez más sofisticada y matizada. Sin embargo, nuestro entendimiento del fenómeno sigue siendo fragmentado y desigual, no sólo debido a diferencias metodológicas y disciplinarias (véase Massey *et al.*, 1993, 1994), sino también a la forma en que los especialistas han abordado el estudio de los diversos grupos de inmigrantes. Pareciera como si el estudio de cada grupo hubiese generado la producción de literaturas separadas con enfoques diversos. Así por ejemplo, la investigación sobre los inmigrantes asiáticos (i.e., coreanos, chinos, japoneses) tiende a privilegiar el estudio del autoempleo y la economía étnica, mientras que aquella sobre los inmigrantes latinoamericanos se concentra en el análisis del trabajo asalariado, dando mínima o ninguna atención al autoempleo.

Un resultado evidente (más inconsciente que deliberado) ha sido la creación de imágenes totalizadoras distorsionadas según las que cada

grupo se representa como un ente social homogéneo. Así las cosas, los asiáticos se conciben como inmigrantes modelo: buenos trabajadores, industriosos y emprendedores (*entrepreneurial*) y los latinoamericanos como una mano de obra vulnerable, barata, no calificada y carente de iniciativas empresariales. Estas construcciones contrastantes del inmigrante se han convertido en evidencia empírica para apoyar las explicaciones culturalistas sobre las probabilidades de ascenso social y el papel de los inmigrantes en la sociedad norteamericana. Más aún, ellas brindan parte del combustible que inflama los sentimientos xenofóbicos y la legislación antiinmigrante (o mejor, antilatinamericana) imperantes hoy día en el norte, tales como la Iniciativa legislativa 187 de California.

La bibliografía sobre la migración mexicana, antes que una excepción, es más bien la norma de esta tendencia. En efecto, muchos de los estudios sobre la migración mexicana hacia los Estados Unidos comparten por lo menos dos características. (A menos que se indique lo contrario, la presente discusión se basa en la bibliografía elaborada por académicos tanto norteamericanos como extranjeros al norte de la frontera.) Primero, salvo contadas excepciones, los estudios se basan exclusivamente en el análisis de trabajadores asalariados no calificados--especialmente trabajadores del campo--y, segundo, se afincan en un modelo teórico dicotómico que identifica a los migrantes como definitivos («*settlers*»), los que dejan su país de origen de manera definitiva; o temporales («*sojourners*»), los que viajan al exterior sólo para regresar una vez que han logrado sus metas económicas iniciales. El predominio del trabajador asalariado como sujeto examinado bajo esta óptica, ha llevado a la construcción de la concepción dominante según la que los migrantes mexicanos conforman un grupo homogéneo de trabajadores manuales no calificados, que dejan el país de manera temporal para trabajar en las posiciones más bajas y peor remuneradas del mercado laboral norteamericano.

Sin embargo, ni todos los migrantes son obreros no calificados, ni el trabajo asalariado es su único modo de inserción económica en los Estados Unidos. Asimismo, sus patrones de movilidad espacial y la multiplicidad de relaciones establecidas por los migrantes a ambos lados de la frontera, ponen en tela de juicio la validez del modelo dominante de análisis. En efecto, estudios recientes indican que con la maduración del proceso migratorio se han diversificado la composición social de los migrantes y sus modos de incorporación laboral y de movilidad espacial (Durand y Massey 1992; Massey *et al.* 1993; Hondagneu-Sotelo 1994). La densa red de relaciones sociales, culturales y económicas construidas en el proceso migratorio, ha generado lo que se ha dado en denominar la transnacionalización de la migración. Esto

significa que en lugar de concebir la migración como un simple proceso de movilidad espacial definitivo o temporal, ésta se conceptualiza como la creación de circuitos sociales por los cuales se realiza el intercambio de personas, información, ideas y bienes a través de la frontera (Massey y Goldring 1992; Rouse 1989, 1992; Massey, Goldring y Durand 1994a; Massey *et al.*, en prensa). A pesar del reconocimiento de la diversidad en los modos de inserción laboral de los mexicanos, el autoempleo y la economía étnica no han sido, hasta ahora, estudiados en detalle. Uno de los objetivos de este trabajo es contribuir a subsanar dicha omisión.

Dentro de las limitaciones impuestas por el carácter mismo de este artículo, se discuten aquí algunas de las relaciones e implicaciones teóricas y prácticas del autoempleo y la economía étnica, sus consecuencias sobre la población migrante y el proceso migratorio en general, así como sobre las sociedades civil y política involucradas. Mi interés es también presentar algunas reflexiones sobre el proceso social que subyace en dicho modo de inserción. Me interesa en particular su relación con procesos ligados a la estructura de clase del grupo, su identidad y su relación con el estado nación.

A continuación, se presenta un breve esbozo crítico de las aproximaciones teóricas sobre la economía étnica que informan el presente análisis. Posteriormente, se describen algunos de los hallazgos de mi investigación sobre la economía mexicana en Los Angeles y, finalmente, se analizan algunas de las implicaciones teóricas y prácticas del estudio.

La economía étnica y el conocimiento teórico existente

Con la significativa excepción del caso cubano en el sur de la Florida, las economías que han creado los inmigrantes latinoamericanos recientemente en muchas de las más importantes áreas metropolitanas estadounidenses han eludido la atención de los investigadores o se han percibido como un fenómeno insignificante o marginal (Portes y Bach 1985; Borjas 1990; Portes y Rumbaut 1990; Grasmuck y Pessar 1991; Bustamante *et al.* 1992). Sin embargo, de acuerdo con el Censo decenal de los Estados Unidos, en 1990 uno de cada 20 inmigrantes latinoamericanos económicamente activos trabajaba por su cuenta (Bureau of the Census 1993).³ En ese mismo año, 108 mil nacionales mexicanos (es decir, el 4.5% de la población mexicana inmigrante económicamente activa) informaron trabajar por cuenta propia. Si se incluyese la fuerza laboral que estos empresarios emplean (tanto personal no remunerado como empleados a sueldo), la relevancia de la participación empresarial inmigrante, como alternativa de inserción

socioeconómica, se apreciaría mejor--aun usando una medida tan restrictiva como la generación de empleo.

La relevancia económica y política de estos empresarios ha alcanzado niveles tales que ya son cortejados por políticos estadounidenses y mexicanos. Efectivamente, durante la campaña para la gobernación de California en 1994, algunos candidatos los incluyeron entre los potenciales beneficiarios de sus promesas electorales. La candidata por el Partido Demócrata, Kathleen Brown, por ejemplo, explicitó durante su campaña electoral: «Los latinos merecen las mismas oportunidades que los demás californianos para ser dueños de sus propios negocios [...] mi promesa como candidata a la gobernación es que me esforzaré para asegurar que [estos empresarios] reciban lo que les corresponde» (Brown 1994:8). De igual manera, las giras y visitas de personajes políticos mexicanos (tanto del partido de gobierno como de oposición) a colonias de inmigrantes en los Estados Unidos, han dejado de ser eventos esporádicos. Ganar el apoyo de empresarios y líderes cívicos inmigrantes (que a menudo son los mismos), y con ello el de sus comunidades, es uno de los mayores objetivos de este renovado interés.

Como modo de inserción, el autoempleo es altamente debatido por los proponentes de las principales perspectivas teóricas que dominan los estudios de la migración en Estados Unidos. Estas interpretaciones (de nuevo, basadas fundamentalmente en la experiencia de inmigrantes asiáticos y cubanos) forman un continuo, desde visiones acriticamente positivas hasta evaluaciones críticas que descartan totalmente el autoempleo y la economía étnica como medio viable de incorporación. En un extremo del continuo teórico se encuentra el argumento según el que la economía étnica es un modo positivo de inserción y vehículo de movilidad social ascendente, tanto para los empresarios como para sus empleados. La versión más conocida de este argumento es la del *enclave económico étnico*, introducida por Alejandro Portes y sus colegas, basada en el caso de los empresarios cubanos en el área metropolitana de Miami (Wilson y Portes 1980; Portes y Bach 1985; Portes y Manning 1986; Portes y Jensen 1989).

En el extremo opuesto están las versiones que conciben la economía étnica como un nicho en el que los inmigrantes perpetúan su pobreza y marginación de la sociedad dominante. Paradójicamente, esta última posición es compartida por especialistas neoliberales y marxistas ortodoxos (Borjas 1990; Bonacich 1980, 1994; Light y Bonacich 1987; Bonacich y Modell 1980). El argumento más popular de este punto de vista es el de la *minoría intermediaria* presentado por la socióloga Edna Bonacich, basado especialmente en el caso de los inmigrantes coreanos y japoneses en la costa oeste estadounidense. Según esta aproximación, los empresarios son intermediarios que posibilitan la

explotación de los trabajadores inmigrantes (por la vía del empleo mal pagado) y de las minorías a las que sirven sus empresas (por medio de la venta de productos producidos por tales corporaciones). Para los neoliberales, de otra parte, la economía inmigrante constriñe las posibilidades de ascenso social de los participantes en ella puesto que ésta está formada exclusivamente por actividades étnicas dirigidas a atender una pequeña clientela coétnica, con mínimas o ninguna posibilidad de crecimiento, perpetuando así la marginalidad del grupo (Borjas 1990). Además de estas visiones extremas, otra aproximación menos negativa reconoce que la economía étnica sí produce beneficios, pero aclara que los mismos son monopolizados por los empleadores, quienes explotan a sus paisanos en nombre de la solidaridad étnica (Sanders y Nee 1987, 1994; Ong *et al.* 1993).

Como aproximaciones teóricas, estas perspectivas han contribuido enormemente al entendimiento del fenómeno del autoempleo y la economía étnica. Adolecen, sin embargo, de limitaciones significativas, independientemente de su fundamento teórico-ideológico. En primer término, suponen tácitamente que la llamada economía étnica está formada por un conglomerado homogéneo de empresas. Parecería que la nacionalidad común de empleadores y empleados significara que las empresas étnicas operan y se desempeñan de manera similar, al margen de factores tales como su viabilidad económica y posición en el mercado.

Un segundo denominador común de los análisis existentes es su carácter economicista. Efectivamente, en el centro de estas investigaciones está el interés, usando el argot positivista, de *medir los rendimientos que empleadores y empleados perciben por sus inversiones en capital humano en la economía étnica* en comparación con aquellos que la economía abierta ofrece a los inmigrantes asalariados (es decir en los sectores primario y secundario del mercado laboral norteamericano). Dichos rendimientos se miden mediante el monto de salario o ingreso percibido por el inmigrante por cada año de educación formal y de experiencia de trabajo y por su conocimiento de la lengua inglesa. El papel de la economía étnica en procesos no económicos--tales como reestructuración de clase, reproducción cultural, identidad del grupo inmigrante o mediación entre el grupo y las sociedades de origen y receptora--no ha recibido mucha atención.

Los planteamientos teóricos existentes tienden hacia un análisis individualista o estructuralista de la participación empresarial de los migrantes. Los primeros olvidan los efectos estructurales y conciben a los empresarios inmigrantes como seres atomizados, que buscan optimizar el retorno a su capital humano, compitiendo autónomamente en un mercado abierto, donde las decisiones individuales son las únicas que cuentan; es decir, son seres subsocializados. Los segundos los ven

como sobredeterminados por fuerzas sociales estructurales fuera de su control, es decir, sobresocializados, carentes de toda capacidad de acción, actores de un libreto que ellos no han escrito (para una discusión más amplia de estos conceptos véase Granovetter 1985, 1992).

Los estudios sobre la migración están desarrollando últimamente una nueva perspectiva informada por el reemergente campo de la sociología económica. Ligada a los planteos de la antropología económica y tomando elementos de la perspectiva histórico-estructural, la sociología económica ofrece una aproximación mesoestructural que integra lo micro y lo macroestructural. En breve, los planteos teóricos centrales de la sociología económica establecen que 1) la economía no puede tomarse como una categoría analíticamente separada de la esfera social; 2) toda acción económica está socialmente localizada y no puede explicarse solamente con referencia a motivos individuales (personales); es decir, la acción económica es una forma particular de acción social y, por lo tanto, 3) los seres humanos buscan obtener no sólo ganancias pecuniarias, sino también ganar *status*, aceptación social y poder; y 4) las instituciones económicas, tales como los negocios empresariales, son construcciones sociales cuyo papel va más allá de la mera esfera económica (Block 1990; Granovetter 1985, 1992; Swedberg y Granovetter 1992).

A la luz de las perspectivas teóricas arriba enunciadas, y con la guía de los postulados de la sociología económica, se discute a continuación la situación de la economía étnica mexicana en Los Angeles.

Antecedentes de la economía étnica mexicana en Los Angeles

El condado de los Angeles alberga la mayor colonia de inmigrantes oriundos de México en los Estados Unidos, con una quinta parte de toda la población inmigrante mexicana. La presencia en Los Angeles de negocios propiedad de nacionales mexicanos (así como de méxicoamericanos) es tan antigua como la presencia mexicana en la ciudad. El reclutamiento activo de trabajadores mexicanos desde finales del siglo pasado para las economías rural y urbana de la región, dio lugar a la formación y subsecuente expansión de colonias de migrantes y con ellas al florecimiento de negocios mexicanos. Hasta finales de los años setenta, muchos de estos negociantes, repitiendo la experiencia de otros grupos inmigrantes, limitaron su mercado a la provisión de bienes y servicios a sus paisanos, y sirvieron para conectar a la población inmigrante y méxicoamericana con una identidad y cultura étnicas--al mantenimiento de la *mexicanidad* en las colonias mexicanas. Sin embargo, la estabilidad y viabilidad económica de estos negocios han sido

contingentes no sólo del modo de inserción de los inmigrantes en la economía local, sino también del tratamiento que la sociedad dominante le ha brindado a esta población. Los cambios en el grado de exclusión o inclusión de los mexicanos en la economía y sociedad locales, han mantenido atados a los negocios mexicanos a un ciclo secular de brucas expansiones y contracciones. Los únicos factores que han permanecido más o menos constantes en la experiencia empresarial mexicana han sido la pequeña escala de sus operaciones y el servir a una clientela mayoritariamente mexicana. (Para una descripción del tipo de actividades empresariales mexicanas en Los Angeles en la primera parte del siglo véase Sánchez 1993, capítulo 8.) En resumen, las operaciones de propiedad de inmigrantes mexicanos han tendido a ser proporcionalmente pocas, pequeñas, concentradas en áreas históricamente habitadas por mexicanos y altamente sensibles a la inestabilidad laboral y social de su clientela.

A partir de los ochenta, sin embargo, el condado de Los Angeles ha visto crecer de manera significativa el número y tamaño de las empresas propiedad de mexicanos. Aunque algunos de estos nuevos negocios se localizan en *East Los Angeles*, el vecindario méxicoamericano por antonomasia, la mayoría está dispersa en una franja reconocida como una de las áreas industriales urbanas más grandes del mundo, desde el centro de la ciudad hacia el suroeste en dirección a los puertos de Los Angeles y Long Beach. Esta zona, conocida como el Centro Sur de Los Angeles (South Central L.A.), comprende varias municipalidades, tales como Huntington Park, Bells, Bells Garden, South Gate y Lynwood. Habitada hasta hace menos de dos décadas casi exclusivamente por familias norteamericanas blancas y negras de clase media y obrera, estas municipalidades están hoy día habitadas primordialmente por inmigrantes latinoamericanos, especialmente mexicanos y, en menor escala, centroamericanos. Muchos negocios de propiedad de nacionales mexicanos también se encuentran diseminados en otras zonas de los condados de Los Angeles, Orange y San Bernardino (como parte de la denominada área metropolitana de Los Angeles-Long Beach-Anaheim-Santa Ana).

Las actividades económicas han crecido en los últimos tres lustros al punto de crear una sólida *economía étnica mexicana en Los Angeles*. Algunas cifras agregadas ilustran mejor este punto. Según el Censo Económico de empresas propiedad de minorías étnicas en los Estados Unidos, en 1987 existían en el área metropolitana de Los Angeles unos 38,505 negocios propiedad de personas de ascendencia mexicana (cifra que incluye méxicoamericanos y nacionales mexicanos) con una nómina de unos 25,000 trabajadores y ventas anuales de unos 2,300 millones de dólares (Bureau of the Census 1991). Esto significa que el número

de empresas de origen mexicano creció en más de 80% entre 1982 y 1987 (*ibid.*, cuadro 3, págs. 18-19). Al cruzar la información empresarial del año 87 con la del Censo de Población, se puede concluir que en 1990 en Los Angeles, aproximadamente unos 18,000 de estos negocios (47%) eran de nacionales mexicanos. Varios especialistas estiman que para mediados de la década, los negocios de origen mexicano habrían llegado a unos 63,000, de los cuales unos 30,000 serían propiedad de inmigrantes (Latino Futures Research Group 1992).⁴

Por otro lado, entre 1980 y 1990 la tasa de participación empresarial mexicana (TPE, definida como el número de autoempleados por cada mil miembros del grupo) aumentó medio punto. Este aparentemente magro aumento resulta muy significativo si se tiene en cuenta que durante el mismo período la TPE nacional y de la población de origen cubana, reconocida en círculos académicos como la más emprendedora entre los latinos en los Estados Unidos, bajó 30 y 12 puntos, respectivamente, como lo indica el cuadro 1. Manteniendo una tendencia secular en la historia norteamericana, la población migrante presenta tasas mayores de participación empresarial que sus contrapartidas nacidos en los Estados Unidos. Así, por ejemplo, la TPE de los oriundos de los Estados Unidos es de 26.6 autoempleados por cada mil migrantes, mientras que la TPE total de la población de origen mexicano (incluidos los chicanos y los nacidos en Estados Unidos) es tan sólo 19.7.

Después de más de cien años de inmigración e inestable participación empresarial de los inmigrantes mexicanos, ¿qué factores explican esta tremenda expansión? Como se apuntó arriba, la participación empresarial mexicana no es nueva; su auge en los últimos 15 años está basado en la experiencia social acumulada de la población inmigrante. Mi argumento es que, más que repentino, el auge empresarial mexicano en este período es el desenlace de un largo proceso histórico de maduración precipitado por la confluencia de cambios estructurales a ambos lados de la frontera. Dadas las limitaciones de espacio, me limito a enumerar a continuación los más relevantes de dichos cambios.

Por un lado, el colapso de la economía mexicana en los años ochenta afectó profundamente la dinámica y la composición social del proceso migratorio. Las adversas condiciones económicas en México indujeron al aumento no sólo del número de emigrantes, sino también de las áreas emisoras más allá del occidente mexicano, la tradicional región migratoria del país. El occidente de México comprende los estados de Aguascalientes, Colima, Guanajuato, Jalisco, Michoacán y Nayarit. Desde la década de 1920, ésta ha sido la principal región emisora de migrantes a los Estados Unidos. En los últimos quince años se ha detectado una significativa y creciente presencia de migrantes

CUADRO 1
TASAS DE PARTICIPACIÓN EMPRESARIAL (TPE)*
SEGÚN ANCESTRO EN LOS ESTADOS UNIDOS, 1990
(EN PORCENTAJES)

Grupo Ancestral	Tasa total de participación empresarial**	Tasa de participación empresarial de inmigrantes
Población Total de los EEUU	34.46 (48.9)	39.80
No Hispanos	35.80	45.65
Hispanos	20.69	31.59
Cubanos	35.66 (47.9)	44.56
Mexicanos	19.07 (18.6)	26.56
Dominicanos	19.95 (14.6)	26.74
Puertorriqueños	10.89 (10.6)	21.88
Centroamericanos	25.03	29.80
Suramericanos	36.89	45.47
Españoles	33.20	41.00

* Tasa de participación empresarial = $\frac{\# \text{ de autoempleados} \times 1,000}{\text{total de personas en el grupo}}$

** Las cifras en paréntesis son las tasas de participación empresarial en 1980.

Fuente: U.S. Department of Commerce, Bureau of the Census, 1990
Census of the Population, Persons of Hispanic Origin in the United States,
 1993.

provenientes de otras entidades, especialmente de Guerrero, Hidalgo, Oaxaca, Puebla, Morelos y el Distrito Federal (Kearney y Nagengast 1989; Cornelius 1992; Goldring 1992; Sassen y Smith 1992; Zabin *et al.* 1993; Alarcón 1994; Smith 1994; Zabin y Hughes 1995). Varias de estas entidades están entre las menos desarrolladas y más adversamente afectadas por la crisis económica de los ochenta (Cornelius 1992:163).

Pero además del aumento en el número y los lugares de procedencia

de los migrantes, la crisis acarreó cambios en la composición social de la migración. Por un lado, creció la participación de personas procedente de áreas urbanas y, por el otro, se diversificó la composición de clase de los migrantes con la presencia de personas de clase media y alta. En este período se hizo notar de manera significativa la presencia de personas provenientes de grandes urbes como el Distrito Federal y Guadalajara y de profesionales y miembros de la clase alta (estos últimos llamados *sacadólares* huyendo con sus capitales de la devaluación de 1986). El grueso de este nuevo flujo de migrantes urbanos, adinerados y con altos niveles de escolaridad, tomó como destino el sur de California (De Murguía 1986; Escobar-Latapí *et al.* 1987; Muñoz 1991; Cornelius 1992).

En San Diego, muy especialmente las exclusivas colonias del norte del área metropolitana tales como La Jolla y Del Mar, se han convertido desde mediados de los ochenta en enclaves residenciales de mexicanos adinerados (véase De Murguía 1986). Los capitales de estos migrantes han hecho presencia no sólo en San Diego, sino también en el área metropolitana de Los Angeles como inversionistas notables, particularmente en el sector de los servicios y la manufactura ligera. Nuevas expresiones tales como *mexicanos de La Jolla* (significante del grupo de inmigrantes millonarios radicados en San Diego), por ejemplo, reflejan en el lenguaje popular la profundidad de las transformaciones sociales de la migración mexicana.

Los cambios en México durante la pasada década coincidieron con sustanciales transformaciones económicas y políticas en los Estados Unidos, que coadyuvaron a los cambios en la migración anotados y alteraron el paisaje de oportunidades disponible para los migrantes. Tal vez una de las transformaciones más significativas del período fue la reforma a las leyes de inmigración introducidas por el estado norteamericano en 1986 (conocida por sus siglas en inglés como IRCA, o como la Simpson-Rodino, por los apellidos de sus proponentes). Esta reforma legislativa descansó en tres grandes pilares: amnistía, control fronterizo y sanción a empleadores de trabajadores indocumentados. El primero fue un programa de amnistía que otorgó residencia legal a personas indocumentadas que hubiesen estado residiendo en los Estados Unidos desde enero de 1982 (amnistía general), o que pudiesen demostrar haber trabajado durante por lo menos 90 días en faenas agrícolas el año anterior a la aprobación de la ley (trabajador agrícola especial o SAW). La nueva legislación también destinó nuevos fondos federales para reforzar los controles fronterizos y reducir el número de inmigrantes indocumentados, e introdujo, por primera vez, sanciones penales a los patronos que, con conocimiento de causa, emplearan a trabajadores indocumentados.

La reforma Simpson-Rodino de 1986 acarreó consecuencias imprevistas que, en un giro curioso, dieron al traste con muchos de los objetivos que los reformadores tenían en mente con su introducción. En efecto, una vez legalizados, el más de millón y medio de mexicanos beneficiarios de la amnistía en California (denominados *rodinos* en el argot popular) cambiaron radicalmente su patrón de movilidad espacial y laboral. Los rodinos empezaron a abandonar el empleo y la residencia temporales en los Estados Unidos por empleos y residencia más permanentes. Pero las alteraciones en los patrones de movilidad se notaron también entre los indocumentados no amnistiados, quienes empezaron a extender sus estancias en el norte para contrarrestar los mayores costos del cruce ilegal, producto del refuerzo en los controles fronterizos. Paralelamente y a pesar de que la reforma Simpson-Rodino expresamente excluyó la legalización de familiares de los amnistiados, en su mayoría éstos procedieron a «pedir» a sus familiares, con la firme certeza de que futuras amnistías permitirían su legalización. El incremento en el número de familias que arribaron con la idea de radicarse de manera permanente en los Estados Unidos y en la cantidad de migrantes no residentes que optaron por prolongar sus estancias, dio un ímpetu importante al desarrollo empresarial mexicano. Evidentemente, el crecimiento de una demanda más o menos estable de bienes y servicios para la reproducción social, económica y cultural de esta población fue vital para el aparentemente súbito incremento empresarial mexicano.

Otro incentivo sustancial para la empresa inmigrante provino del temor de los patronos a las sanciones por emplear indocumentados. En efecto, la estrategia para evadir las sanciones sin perder las ventajas de la mano de obra barata de los inmigrantes fue la expansión del sistema de contratación, que generó la contracción del empleo asalariado inmigrante. Este proceso redundó en un incremento importante del autoempleo y de empresas contratistas. Este fenómeno ha sido especialmente notable en el sector agrícola californiano en donde el número de contratistas de jornaleros agrícolas ha aumentado exponencialmente en los últimos diez años (véase Villarejo 1989; Villarejo y Runsten 1993).

De otra parte, factores ligados a la sociedad y la economía locales han convergido con las determinantes estructurales arriba descritas y han influido también en la expansión empresarial mexicana en Los Angeles. En particular, la reestructuración de la economía californiana en los últimos quince años, especialmente aguda en el área metropolitana de Los Angeles (el centro manufacturero más grande de los Estados Unidos), ha generado importantes transformaciones en

el mercado laboral y ha abierto nuevas oportunidades empresariales. La estrategia más socorrida en la reestructuración económica capitalista ha sido la reducción de costos a través de la descentralización por medio de la contratación y subcontratación parcial o total del proceso productivo. Dicha estrategia, ampliamente documentada en el sector manufacturero, ha sido también adoptada por muchas empresas comerciales y de servicios.

El incremento de la contratación y subcontratación ha resultado, a su vez, en la proliferación de pequeñas empresas y microempresas reguladas bajo contrato directo con grandes corporaciones o bajo subcontratos con firmas contratistas. Muchas de estas nuevas empresas son propiedad de inmigrantes, especialmente en industrias tales como la confección de ropa, fabricación de muebles, ensamblaje de equipos electrónicos, construcción, limpieza industrial y servicios domésticos a domicilio entre otros. Un proceso similar se ha documentado en la ciudad de Nueva York (Sassen y Smith 1992; Guarnizo 1993). Los inmigrantes coreanos e iraníes, por ejemplo, constituyen la mayor fuerza empresarial de la industria del vestido angelina--industria en la que 9 de cada 10 obreros son mexicanos o centroamericanos. Mientras que muy pocos mexicanos poseen plantas de fabricación de ropa, una buena proporción de empresas productoras de muebles (especialmente de muebles hechos por encargo), de servicios para la construcción y de limpieza industrial son propiedad de inmigrantes mexicanos (véase Cornelius 1992; Mines y Avina 1992; Zlolski 1994).

Una tipología de empresarios de ascendencia mexicana

Varios tipos de empresarios han surgido como resultado de la larga historia de la inmigración mexicana y de las recientes coyunturas. Aunque el enfoque central de este artículo son los inmigrantes que han establecido sus negocios después de varios años de trabajo asalariado, considero importante el explicitar la variedad empresarial y deslindar sus diferencias.

El más antiguo empresario de ascendencia mexicana es el *chicano* o *méxicoamericano*. Descendientes de inmigrantes mexicanos, estos empresarios forman un caso aparte. Primero, al ser ciudadanos estadounidenses por nacimiento, tienen libre e inmediato acceso, por lo menos nominalmente, a ciertos beneficios oficiales no disponibles para los empresarios inmigrantes--especialmente si son indocumentados. Segundo, al haber sido socializados en los Estados Unidos, los chicanos poseen un mejor conocimiento de las regulaciones y normas institucionales del sistema, colocándolos en una posición menos desventajosa en el mercado con relación a los inmigrantes. Por otro

lado, pero relacionado con los dos primeros puntos, los negocios chicanos tienden a ser más antiguos que aquellos de los inmigrantes. Muchos de ellos se iniciaron con los padres o abuelos de sus actuales propietarios. Las actividades típicas de los chicanos tienden a ser étnicas, muy especialmente las relacionadas con el procesamiento, distribución y venta de productos alimenticios. Desde luego, existen también operaciones multimillonarias chicanas que atienden mercados no étnicos en California. Sin embargo, las empresas chicanas son predominantemente pequeñas y orientadas hacia una clientela étnica. Las ventas al por mayor y al detalle de productos tales como hortalizas y frutas, así como pequeñas fábricas de tortillas, restaurantes y taquerías son comunes entre estos empresarios. Además de ser agentes fundamentales en la recreación y mantenimiento de la *mexicanidad* en colonias y barrios angelinos, estas empresas han abierto el camino a los empresarios inmigrantes, no sólo por efecto de demostración y por ser una «escuela» de formación de nuevos empresarios, sino también porque muchos inmigrantes han comprado negocios chicanos.

Un segundo grupo de empresarios mexicanos en Los Angeles es el de los empresarios capitalistas mexicanos que emigraron con sus capitales en los años ochenta. Estos empresarios se distinguen de otro tipo de empresario inmigrante no sólo por su extracción de clase, sino también porque dejaron el país en su afán por proteger sus capitales de los riesgos concomitantes a la inestable economía nacional transfiriéndolos a la más estable economía estadounidense. En tal sentido, son empresarios duchos y experimentados, la mayor parte con conexiones económicas previas en el norte. Muchas de sus inversiones en los Estados Unidos desplazaron a pequeños empresarios chicanos e inmigrantes, ya fuera a través de la adquisición de sus negocios o por la tendencia monopólica de algunas de sus operaciones. Consecuentemente, antes que la integración social y solidaridad etnonacional con los trabajadores y pequeños empresarios inmigrantes y chicanos, la llegada y éxito empresarial de estos empresarios capitalistas tienden a reproducir divisiones de clase reminiscentes de la sociedad mexicana contemporánea (Nava 1992a, b).⁵ Entre los casos más peculiares de este proceso se pueden citar las cadenas de comida típica mexicana y las plantas productoras de tortilla a gran escala, entre otras.

Un caso especial en esta categoría lo constituyen las subsidiarias de empresas mexicanas. Ante la contracción del mercado interno mexicano durante la pasada década, y de cara a las posibilidades ofrecidas por una creciente demanda de inmigrantes mexicanos y centroamericanos en los Estados Unidos, muchas empresas mexicanas trasplantaron algunas de sus operaciones al sur de California. Las actividades en que estas firmas se han hecho notar van desde distribuidoras de calzado y

procesadoras industriales de productos alimenticios, hasta plantas cementeras y restaurantes de renombre (Muñoz 1991; Pozas 1993).

El tercer tipo de empresario de ascendencia mexicana lo forman los inmigrantes que se han convertido en empresarios después de varios años de trabajo asalariado. El análisis de estos empresarios es el objeto de la siguiente parte del artículo. Aquí se presentan los hallazgos centrales del estudio realizado en Los Angeles. El apéndice metodológico al final del artículo explica el diseño de la investigación y el método adoptado para la recabación de información.

Características sociodemográficas de los empresarios mexicanos

Los 102 empresarios mexicanos estudiados en Los Angeles no difieren mucho del pequeño empresario medio estadounidense, por lo menos en lo referente a sus características sociodemográficas básicas. En su mayoría son hombres casados, mayores que el promedio de la población, de origen urbano, que han residido en el país por más de dos décadas en promedio. Sus empresas incluyen una amplia gama de actividades, desde ventas ambulantes, pequeñas tiendas de abarrotes, restaurantes y talleres domésticos de costura, hasta cadenas de supermercados y firmas de alta tecnología con operaciones nacionales.

La mediana de edad es de 43 años, con el empresario más joven de 20 años y el mayor de 86 años. Las mujeres, una cuarta parte de la muestra, son mayores (mediana de edad 45.5) y con un nivel de escolaridad más bajo (7.2 años de educación formal) que los hombres (mediana de edad 42 años y 9.1 años de educación formal). Por otro lado, cuando estos inmigrantes arribaron a los Estados Unidos hace 21 años y medio, estaban en la plenitud de su productividad (21 años) e iniciaron sus negocios luego de un promedio de 15 años de trabajo asalariado. Tan sólo una sexta parte de ellos ha residido en los Estados Unidos desde 1980. Este perfil sugiere un proceso de selectividad de los empresarios entrevistados con relación al promedio de la población inmigrante, en el sentido de su madurez, composición por género y experiencia laboral y migratoria (Cuadro 2).⁶ En tal sentido, el periodo de tiempo de residencia relativamente dilatado en los Estados Unidos antes de la apertura de sus negocios sugiere que estos empresarios no sólo tenían un buen conocimiento de la sociedad y mercado locales al inicio de sus actividades empresariales, sino también que habían acumulado el capital social indispensable para la iniciación y funcionamiento de las mismas.

El bajo nivel de escolaridad de los empresarios entrevistados parecería confirmar a primera vista las predicciones neoliberales que

sugieren que el autoempleo es el refugio de los inmigrantes menos calificados (Borjas 1990). En efecto, su nivel promedio de escolaridad es más bajo que aquel de los inmigrantes mexicanos en general. Sin embargo, la proporción de personas con educación universitaria es mucho más alta entre los empresarios que entre los inmigrantes mexicanos en general (14.9% versus 3.5%). Pero más importante aún es que, estadísticamente, el nivel educativo de este grupo de empresarios no está relacionado con su desempeño económico (medido éste tanto

CUADRO 2
PERFIL SOCIODEMOGRÁFICO
DE LOS EMPRESARIOS MEXICANOS
EN LOS ANGELES, 1993
(EN PORCENTAJES)

VARIABLES	MEXICANOS ENTREVISTADOS 1993	MEXICANOS INMIGRANTES 1990 ¹
Mujeres empresarias	25.5	29.7
Personas con preparatoria o licenciatura	30.7	35.0
Edad mediana (años)	43	29.9
Casados	75.3	59.2
Inmigraron desde 1980	16.7	50.4
Permanencia mediana en los EEUU. (años)	21.5	--
Inmigró debido a razones familiares	20.6	--
Inmigró debido a efecto de demostración	18.6	--

¹ Estas cifras se refieren a la población inmigrante mexicana en los Estados Unidos.

Fuentes: Encuesta del autor en Los Angeles; Department of Commerce, Bureau of the Census, *1990 Census Population - Persons of Hispanic Origin in the United States*, 1993.

en cuanto al capital fijo de la firma, como al ingreso total del propietario). Esta falta de relación entre escolaridad y logro económico ha sido también informada por otros estudios sobre empresarios inmigrantes (Portes y Jensen 1989; Guarnizo 1993, 1994) y trabajadores inmigrantes asalariados (Taylor 1991). Esta característica se debe en parte a que la escolaridad adquirida en la sociedad de origen, no siempre puede ser homologada en el exterior--particularmente en el caso de los títulos académicos profesionales.

Evidencias etnográficas ilustran este fenómeno. Tomemos el caso de José Galán, un inmigrante de una localidad semirrural jalisciense con tan sólo cinco años de educación primaria. Su primera experiencia urbana y fabril la vivió en Los Angeles a inicios de los ochenta, cuando comenzó a trabajar como obrero en una fábrica de muebles. Pese a su inexperiencia, luego de 12 años en la ciudad, don José se convirtió en un pudiente negociante de bienes raíces con activos de unos 40 millones de dólares. Su negocio es la compra, remodelación y alquiler de vivienda, especialmente en el Centro Sur de Los Angeles; y su clientela es exclusivamente de inmigrantes mexicanos y centroamericanos. Entre tanto, inmigrantes tales como el ingeniero civil Juan Montes, viven de pequeñas actividades comerciales con rendimientos económicos limitados--y en muchos casos marginales.

Algunos de los hallazgos más intrigantes de esta investigación se relacionan con la relevancia de factores extraeconómicos como motivación inmediata para emigrar y la selectividad por lugar de origen de los empresarios entrevistados. Contrario a lo que se podría esperar de este tipo de inmigrante, muchos de ellos (40%) emigraron por razones extraeconómicas, tales como para reunirse con sus familias o seguir el ejemplo de amigos o coterráneos que habían emigrado antes (Cuadro 2). La experiencia de don José Galán ilustra este fenómeno. Él emigró a Los Angeles desde una remota área rural del estado de Jalisco. Toda vez que Guadalajara, la pujante capital jalisciense, a primera vista resulta ser una mejor alternativa migratoria que la desconocida y lejana metrópoli californiana, le pregunté a don José por qué no había emigrado a dicha ciudad en lugar de al exterior. Su reacción a mi pregunta fue de completa sorpresa: «¿Sabes que nunca se me ocurrió haberme ido para Guadalajara?» E inmediatamente añadió: «Es que todos en el rancho se iban para California, especialmente para Los Angeles; casi todos mis amigos salieron antes que yo y regresaban todos los diciembres y para las fiestas patronales con muy buena ropa y mucho dinero. El sueño de todos los chavos en mi rancho era venir al norte». Al poco tiempo de su partida, su hermano y otros miembros de su familia se le unieron en Los Angeles. Esta evidencia reafirma el carácter social del proceso migratorio. La decisión

de dejar la sociedad de origen *no* se rige solamente por fríos cálculos individualistas de optimización económica, ajenos a un contexto social y familiar de obligaciones, lealtades y ritos de aceptación.

Por otro lado, el lugar de procedencia de los empresarios estudiados pone de manifiesto la relevancia del regionalismo como categoría explicativa del desempeño de los inmigrantes. El sesgo desproporcionado en la distribución de la participación empresarial por entidad estatal, hace que resulte vacuo hablar de la economía mexicana en Los Angeles haciendo abstracción de su *etnicidad interna*. Como lo indican los datos del cuadro 3, los empresarios procedentes de tan sólo cuatro entidades representan el 70% de toda la muestra. Aunque el diseño de la investigación impide la generalización de este dato (en el sentido de que no se puede afirmar que es fiel reflejo del universo empresarial inmigrante mexicano), no cabe duda de que existe una cierta estratificación regional. La observación directa y las entrevistas a profundidad realizadas confirman esta aseveración. En Los Angeles, los migrantes procedentes de Jalisco, Michoacán, Zacatecas (tres de las más tradicionales entidades emisoras de emigrantes de la república) y el Distrito Federal, tienden a tener mayor acceso al autoempleo y a la propiedad de negocios que sus compatriotas provenientes de otras regiones. La participación empresarial sugiere una clasificación en la que el nivel de desarrollo y tradición migratoria aparecen positivamente asociados con la participación empresarial, de tal modo que a mayor desarrollo y tradición migratoria de la entidad, mayor la participación empresarial. Aquellos procedentes del Distrito Federal, nuevos participantes del flujo migratorio obviamente, se apartan de esta tendencia.

Una explicación plausible es que, antes que efecto de valores culturales exclusivos de ciertas regiones y ausentes en otras, este patrón de participación resulta de la interacción de por lo menos dos factores contingentes, a saber: primero, el efecto de las redes sociales migratorias y, segundo, la maduración del proceso migratorio mismo. Como cualquier otro modo de incorporación, la participación empresarial es transmitida a través de redes sociales de apoyo, que permiten el acceso sólo a aquellos procedentes de ciertas comunidades o regiones. Este modo de estructuración social excluye a los extraños, limitándose a miembros de circuitos migratorios dados. Este *cierre* regional no implica que la exclusión o la inclusión sean absolutas (i.e., que todos los miembros sean incluidos o que todos los extraños sean excluidos). Sin embargo, su peso es suficiente como para crear patrones sociales tan identificables, que con el paso del tiempo y la maduración del proceso se convierten en sello distintivo del grupo--como por ejemplo el ser identificado como único grupo experto en tal o cual actividad.

Desde otra perspectiva, estamos ante un proceso en el que las diferencias en la participación empresarial sugieren una estratificación regional de la inmigración mexicana; como si la migración reprodujese el histórico regionalismo mexicano en su desigual distribución de oportunidades y desarrollo. Estudiosos ocupados en el análisis de otros aspectos de la migración han detectado indicios de un proceso similar, en el que los nuevos inmigrantes, particularmente los procedentes de entidades con mayores índices de pobreza y población indígena, están ocupando las posiciones más bajas y peor pagadas que antes ocupaban migrantes de regiones migratorias tradicionales (véase Alarcón 1994, 1995). Esta tendencia sugiere que la economía étnica, en tanto modo de inserción alternativo que allana el ascenso social para los inmigrantes, no es asequible en igualdad de condiciones para aquellos provenientes de áreas secularmente relegadas por el sistema regional mexicano y que recién se han unido al proceso migratorio. Aunque los hallazgos de este estudio, como se verá más adelante, tienden a confirmar esta hipótesis, su corroboración final deberá ser convalidada con estudios comparativos que examinen la participación y desempeño empresarial controlando por lugar de origen, tiempo de inmigración y localización de la empresa.

Características de las empresas mexicanas en Los Angeles

Casi tres de cada cinco empresas estudiadas son establecimientos comerciales y tan sólo 13% son manufactureros (Cuadro 4). Aunque las mujeres tienden a poseer menos de éstos últimos y más comercios, esta diferencia no es significativa estadísticamente. La baja participación de las actividades fabriles coincide con el patrón observado en otros grupos étnicos y con información estadística agregada. Por ejemplo, de acuerdo con el Censo de negocios propiedad de grupos minoritarios, tan sólo 14.6% de los negocios hispanos en el área metropolitana de Los Angeles son empresas manufactureras (Bureau of the Census 1993).

De otra parte, no todas las empresas de inmigrantes mexicanos están involucradas en actividades marginales, improductivas y no rentables, condenadas al estancamiento económico, tal como lo sugieren las predicciones menos auspiciosas. Pero tampoco están formadas exclusivamente por empresas altamente rentables que ofrecen una óptima alternativa de inserción económica para sus propietarios y empleados. Al dibujar un perfil general de la empresa mexicana promedio, una construcción teórica en sí misma, obtenemos la imagen de una empresa pequeña, joven, que paga salarios ligeramente por encima del salario mínimo vigente, y que, evidentemente, reditúa a sus

propietarios un generoso ingreso, *¡cinco veces más alto* que el ingreso medio de los hogares de inmigrantes mexicanos! (Cuadro 5). Sin embargo, tan positiva y homogénea imagen, construida a base de promedios estadísticos, se desmorona ante un examen más detallado, como veremos en la siguiente sección.

Viabilidad económica de las empresas mexicanas

Si algo puede generalizarse respecto a la viabilidad económica de las empresas de inmigrantes mexicanos en Los Angeles, es una heterogeneidad que resiste generalizaciones exhaustivas. Contrariando las expectativas de algunos estudiosos del tema, no todas las empresas de mexicanos son operaciones precarias de pequeña escala, improductivas y marginales; pero similarmente, a pesar de las expectativas más halagüeñas, no todas son empresas en crecimiento y alta productividad que garantizan el ascenso social de empleadores y empleados. Al analizar algunas de sus dimensiones económicas (tales como activos, número de trabajadores e ingreso de los propietarios),

CUADRO 3
REGIONES DE ORIGEN Y ÚLTIMA RESIDENCIA
DE LOS EMPRESARIOS MEXICANOS EN LOS ANGELES
(EN PORCENTAJES)

Región	Nacimiento	Última entidad de residencia
Occidente	70.7	58.3
Jalisco	32.4	31.0
Michoacán	16.8	11.7
Zacatecas	10.7	8.7
Otras entidades	10.8	6.9
México, D.F.	9.7	12.6
Entidades fronterizas	6.0	15.7
Otras entidades¹	13.3	13.4
Total	100.0	100.0
(N)	(102)	(102)

¹ Incluye 7 entidades.

CUADRO 4
DISTRIBUCIÓN DE LAS EMPRESAS
POR GÉNERO Y ACTIVIDAD
(EN PORCENTAJES)

Actividad	Hombres	Mujeres	Total
Manufactura	14.7	7.7	12.9
Comercial	57.3	65.4	59.4
Servicios	28.0	26.9	27.7
Total	100.0	100.0	100.0

CUADRO 5
PERFIL DE LAS EMPRESAS ENCUESTADAS, 1993

Variables	Promedio
Capital	US\$ 190,680.00
Ventas mensuales	258,970.00
Ventas mensuales por empleado	2,851.00
Edad de la empresa (años)	6.00
Porcentaje de empresas con empleados	93.00
Número de empleados por empresa	7.50
Salario por hora de los empleados	5.14
Salario mensual de los empleados	808.00
Ingreso por hora del propietario	39.30
Ingreso mensual del propietario	9,148.00
Ingreso mensual de hogares mexicanos inmigrantes ¹	1,826.00

¹ Department of Commerce, Bureau of the Census, *1990 Census Population - Persons of Hispanic Origin in the United States*, 1993.

estos establecimientos forman al menos tres subeconomías claramente discernibles.

En un extremo encontramos un subgrupo de micro-operaciones, que antes que medios de ascenso representan fundamentalmente medios de subsistencia y, en tal sentido, coinciden con las aseveraciones neoliberales más pesimistas sobre la economía étnica. Unas dos quintas partes de las empresas en la muestra caen en esta categoría, que he dado en denominar *economía étnica de subsistencia*. En el extremo opuesto, una quinta parte de las empresas encuestadas muestran ser idóneos vehículos de acumulación capitalista y movilidad social.

Clasificado como *economía étnica de crecimiento*, este subgrupo de empresas se acerca a la imagen optimista presentada por algunos estudiosos del tema.

La economía étnica de subsistencia incluye muchas microempresas que generan ingresos tan magros para sus propietarios, que laborar en el sector secundario de la economía abierta (tradicional empleador de los inmigrantes), resultaría más atractivo, a pesar de los bajos salarios que ésta ofrece. La economía étnica de crecimiento se compone de empresas con millones de dólares en activos y ventas que mantienen operaciones regionales y nacionales. Recientemente, algunas de éstas últimas han transnacionalizado sus operaciones al abrir subsidiarias en México. El tercer subgrupo está formado por establecimientos en transición cuyas dimensiones los colocan ante la posibilidad de graduarse como empresas de crecimiento capitalista o ante el riesgo de caer entre aquellas firmas viables únicamente como escudo contra la miseria absoluta.

¿Qué factores determinan esta suerte de estratificación económica? Para responder a esta pregunta se hizo un análisis de regresión múltiple que examina tres dimensiones económicas de las empresas estudiadas, a saber, activos de la empresa (capital), ingreso de los propietarios y salarios pagados a sus trabajadores. Dados el tamaño y el diseño de la muestra, los resultados deben tomarse con cautela. Por tanto, antes que conclusiones acabadas e irrefutables, lo que a continuación se presenta debe tomarse como indicio preliminar de la existencia o ausencia de relaciones entre las variables consideradas, sujetas a ser corroboradas o refutadas por futura investigación.

El análisis se inició explorando el efecto de cinco bloques de variables (capital humano, capital social, experiencia migratoria, etnicidad interna y características de la empresa) sobre el logaritmo natural de cada una de las tres dimensiones antes mencionadas (capital, ingreso mensual del dueño y salario promedio anual de los empleados). Los detalles sobre la definición y codificación de las variables incluidas se presentan en el apéndice metodológico. Los resultados se presentan en los cuadros 6, 7 y 8 respectivamente.

Los coeficientes presentados en el cuadro 6 reafirman algunos aspectos del conocimiento aceptado sobre la economía étnica, niega otros y trae a la luz nuevas dimensiones omitidas en los estudios existentes. En primer término, se subraya la importancia de género, la experiencia ocupacional y tiempo de inmigración de los empresarios como factores explicativos del tamaño diferencial de las empresas estudiadas. Consistente con expectativas convencionales, las empresas más pequeñas (medidas en dólares de capital activo total) son propiedad de mujeres, inmigrantes recientes (i.e., que arribaron después de 1980)

y quienes han sido asalariado/as en ocupaciones de baja calificación (tal como haber sido obrero/a urbano/a o agrícola). Asimismo, y como era de esperarse, el monto de capital acumulado aparece positivamente relacionado con la edad, volumen de ventas mensuales y tipo de firma, de tal manera que a mayor antigüedad, mayores ventas y propiedad corporativa (en contraste con las firmas de propiedad individual), mayor es el capital.

De otro lado, los resultados del cuadro 6 ponen en duda el efecto de ciertas variables que hasta ahora se han tenido como axiomáticamente positivas para el desempeño de este tipo de empresas. Por ejemplo, los coeficientes indican que ni el conocimiento del idioma inglés, ni el uso de mano de obra familiar tienen efectos estadísticamente significativos sobre el tamaño de la empresa. El efecto nulo del uso del inglés puede resultar de que la mayoría de las firmas estudiadas (78%) atiende una clientela hispanoparlante o cuasihispanoparlante (i.e., chicanos), lo que elimina cualquier ventaja comparativa que el dominio del inglés pueda ofrecer en un mercado anglófono. Igualmente, el que el trabajo familiar aparezca como factor inocuo para el desempeño empresarial (en lo referente no sólo a capital, sino también a ingreso del propietario y a los salarios pagados) parece emanar de la redundancia de este recurso (67% de las firmas tienen parientes entre sus trabajadores). Tal redundancia desvanece, por lo menos en este tipo de análisis, cualquier posible efecto del trabajo familiar sobre el desenvolvimiento empresarial.

Finalmente, este análisis subraya algunas variables hasta ahora omitidas en estudios de la economía étnica. De especial relevancia entre éstas son la etnicidad interna y la transnacionalidad de los empresarios. El tamaño de la empresa aparece altamente correlacionado con la entidad de nacimiento del propietario y las conexiones que éste mantiene con México (esto es, la transnacionalidad). El hacerse ciudadano estadounidense no tiene ningún efecto sobre el tamaño de la empresa, mientras que el mantener conexiones con el país de origen sí ejerce una influencia positiva. En resumen, las firmas de mayor capital son aquellas propiedad de jaliscienses varones que inmigraron antes de los ochenta, que son socios-propietarios de corporaciones, que viajan a México a menudo y cuya historia ocupacional no ha sido dominada por empleos no calificados.

Los coeficientes de la regresión del logaritmo natural del ingreso mensual de los propietarios matiza un poco los resultados anteriores con respecto a los efectos de ciertas variables. En primer lugar, estos coeficientes (Cuadro 7) ratifican la importancia de factores tales como género, capital social y transnacionalidad de la migración, pero al mismo tiempo develan el contradictorio carácter de los efectos de estos factores

CUADRO 6
REGRESIÓN MÚLTIPLE PREDICIENDO
EL LOGARITMO NATURAL
DEL CAPITAL DE LA EMPRESA¹

Variables independientes	Coef. estándar (Betas)	Alfa
Características de los propietarios		
Género	.1623	(.03)
Horas de trabajo semanales	.4223	(.00)
Conocimiento del inglés	-.1411	(.06)
Previo status ocupacional bajo	-.1620	(.03)
Capital social		
Propietario tiene parientes o amigos propietarios de empresas	-.1453	(.05)
Empresa tiene trabajadores familiares del propietario	.0034	(.96)
Empresa es corporación	.1403	(.05)
Migración y transnacionalidad		
Propietario inmigró antes de 1980	.1430	(.05)
Ciudadano naturalizado	.1517	(.06)
Propietario viajó a México en el último año	.2251	(.00)
Etnicidad interna		
Jalisciense	.3232	(.00)
Michoacano	.2337	(.00)
Zacatecano	.1368	(.07)
Características de las firmas		
Edad de la firma	.1786	(.03)
Ventas mensuales en dólares	.3326	(.00)
Constante	4.5774	(.00)
R ² corregida	.5787	
F	8.5409	(.00)
N	102	

¹ Para la definición de las variables véase el apéndice metodológico.

sobre el desempeño empresarial. Se afirman de nuevo las desventajas que enfrentan las mujeres empresarias (quienes reciben ingresos 28% más bajos que los hombres), y el efecto positivo de la intensidad de trabajo del empresario sobre su ingreso (medida la intensidad por el número de horas semanales de trabajo).

Esta última relación confirma lo informado sobre otros empresarios inmigrantes, en el sentido de que las condiciones de desventaja de estos empresarios es parcialmente contrarrestada por jornadas laborales prolongadas, hasta límites que pueden catalogarse como de autoexplotación--con los concomitantes perjuicios para el bienestar físico y psicológico del empresario y su familia (para una discusión sobre este tema entre los empresarios coreanos véase Min 1990). Los empresarios entrevistados informaron un promedio semanal de 6 días y 58.2 horas de trabajo (comparada con un promedio de 40 horas de sus trabajadores, que coincide con la jornada laboral legal estadounidense); uno de cada 10 de ellos informó trabajar por lo menos 80 horas, es decir, el doble de la jornada laboral legal, mientras que apenas 6 señalaron trabajar menos de 40 horas a la semana.

Contrario a lo hallado en la regresión anterior prediciendo el capital de la empresa y también contrariando las expectativas que identifican el tamaño de las firmas con su rendimiento, los propietarios de corporaciones reciben ingresos menores (19%) que los propietarios de operaciones individuales. Este hallazgo subraya que, en esta muestra al menos, no existe ninguna correlación entre el capital de la firma y el ingreso del propietario (una firma de servicios con un par de empleados, por ejemplo, puede producir rendimientos mucho mayores para su propietario que los de una empresa manufacturera con una costosa nómina y planta de producción). Asimismo, la etnicidad interna no desempeña un papel significativo sobre el ingreso, lo que sugiere que como hilo conductor de la red social de incorporación laboral, el lugar de origen explica parcialmente la distribución general de oportunidades empresariales, mas no la productividad misma de las empresas.

De singular importancia resultan los efectos de los indicadores de transnacionalidad por su carácter desigual y contradictorio, que hacen intrigante su significado. De una parte, el ingreso está positivamente correlacionado con el deseo de retornar del todo a México e invertir en el país de origen. Esto parecería avalar lo planteado por Bonacich (1973), en el sentido de que los migrantes con mayores probabilidades de entrar en actividades empresariales son los migrantes temporales, toda vez que este modo de inserción hace más expedito su retorno, por los mayores ingresos que el autoempleo reporta. Sin embargo, un análisis más detallado refuta la hipótesis de Bonacich. En efecto, estos

inmigrantes han permanecido en el exterior por un período de tiempo (21.5 años) que pone en duda su supuesto carácter de *sojourners*, y si bien es cierto que la mayoría de ellos (64%) quisiera regresar a México, sólo una insignificante minoría (5%) está planeando hacerlo en los próximos tres años.

De otra parte, el mantener vínculos comerciales de exportación con México ejerce un efecto negativo sobre el ingreso. Esto último puede ser explicado por la escala de las exportaciones reportadas en el período previo a la firma del Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos y Canadá. Está por verse si el efecto negativo de las exportaciones se ha invertido o agudizado luego de la iniciación de la integración comercial de la región. Lo importante es que el autoempleo como modo de incorporación, pese a su enorme demanda de tiempo, esfuerzo personal y compromiso institucional, no conlleva el desarraigo total del inmigrante de su país de origen. Por el contrario, dichas conexiones perviven y ejercen un efecto significativo en la suerte de los empresarios migrantes--y, evidentemente, en sus comunidades de origen. Más adelante se discute la dimensión transnacional de la migración en más detalle.

Finalmente, los coeficientes de la regresión que explican el salario pagado a los empleados de las empresas estudiadas se presentan en el cuadro 8. Contrariando las predicciones basadas en el paradigma capitalista de la economía de escalas, estos coeficientes indican que el volumen de los salarios se mueve en dirección opuesta a la del tamaño de la empresa. De modo que las corporaciones con más capital, propiedad de individuos con mayor experiencia laboral y que son miembros de asociaciones gremiales, pagan los salarios más bajos. Reflejando la desventajosa posición que las mujeres ocupan en la economía étnica, los salarios que ellas pagan resultan inferiores a los pagados por los empresarios varones. De esta información se puede inferir que, teóricamente, el mejor empleador coétnico sería una pequeña empresa propiedad individual de un zacatecano, con poca experiencia laboral.

Esta conclusión, ilógica en términos económicos, se explica por las dimensiones sociales de la economía inmigrante. Las relaciones laborales en las empresas más pequeñas, son mucho más sensibles a, y son mediadas por, la solidaridad y reciprocidad étnicas. Toda vez que estas empresas tienden a servir un mercado local (formado fundamentalmente por compatriotas inmigrantes, en muchos casos paisanos), sus propietarios están sujetos a un constante escrutinio que previene, o al menos disminuye, las posibilidades de abuso y explotación y facilita la eventual imposición de sanciones contra los posibles infractores (especialmente si los trabajadores afectados son de la misma

CUADRO 7
REGRESIÓN MÚLTIPLE PREDICIENDO
EL LOGARITMO NATURAL
DEL INGRESO DE LOS PROPIETARIOS¹

Variables independientes	Coef. estándar (Betas)	Alfa
Características de los propietarios		
Género	.2848	(.00)
Horas de trabajo semanales	.1857	(.02)
Años de experiencia laboral	-.3681	(.00)
Capital social		
Empresa es corporación	-.1884	(.01)
Miembro de asociación gremial	-.2127	(.01)
Migración y transnacionalidad		
Propietario viajó a México en último año	-.0829	(.29)
Propietario tiene inversiones en México	.2246	(.01)
Propietario quisiera retornar a México	.1890	(.02)
Empresa exporta a México	-.2808	(.00)
Etnicidad interna		
Zacatecano	-.1292	(.09)
Características de las firmas		
Edad de la empresa	.3978	(.00)
Ventas mensuales en dólares	.5302	(.00)
Constante	1.6016	(.06)
R ² corregida	.4795	
F	8.8311	(.00)
N	102	

¹Para la definición de las variables véase el apéndice metodológico.

comunidad). Entre tanto, los establecimientos de mayor escala, en tanto insertos en mercados más amplios y por tanto más impersonales, están menos expuestos al control social del grupo, pero más sometidos a las presiones impuestas por la competencia del mercado abierto.

Para estas últimas firmas, dadas sus condiciones de inserción, la lealtad hacia su grupo étnico (que permite al empresario acceder recursos tales como mano de obra barata y relaciones laborales flexibles), empieza a convertirse en un costo oneroso. En consecuencia, las relaciones laborales en estas empresas tienden a aproximarse a las de las empresas no étnicas. En breve, la acumulación de capital social (i.e., capital social étnico) va en dirección opuesta a la acumulación de capital material, de manera tal que a mayor capital material, menor capital social étnico. En otras palabras, el éxito empresarial de las

CUADRO 8
REGRESIÓN MÚLTIPLE PREDICIENDO
EL LOGARITMO NATURAL
DEL SALARIO ANUAL PAGADO A LOS EMPLEADOS¹

Variables independientes	Coef. estándar (Betas)	Alfa
Características de los propietarios		
Género	.2139	(.01)
Años de experiencia laboral	-.2093	(.01)
Características de las firmas		
Capital fijo	-.3914	(.00)
Nómina mensual	.2354	(.01)
Capital social		
Empresa es Corporación	-.2091	(.01)
Miembro asociación gremial	-.1823	(.03)
Etnicidad Interna		
Michoacano	.1672	(.04)
Zacatecano	.2632	(.00)
Jalisciense	--	--
Constante	68.0533	(.00)
R ² corregida	.3504	
F	7.8790	(.00)
N	95	

¹ Para la definición de las variables véase el apéndice metodológico.

empresas étnicas en el mercado capitalista conlleva la sustitución de la solidaridad étnica por la estratificación de clase y la burocratización de las relaciones laborales entre propietarios y trabajadores coétnicos. Esto no significa, sin embargo, la desaparición de la etnicidad como fuerza grupal aglutinante, pues la lealtad laboral sigue siendo pilar del exitoso desempeño de estas empresas. Comúnmente, los propietarios de estas empresas encubren la formalización y rigidización de las relaciones laborales con un demagógico discurso de solidaridad étnica, que busca asegurar un mínimo de lealtad por parte de su fuerza laboral.

Dimensiones extraeconómicas de la economía étnica

En primer lugar, al proporcionar bienes y servicios propios de la sociedad de origen, usando los mismos patrones sociales de interacción comercial (como por ejemplo el otorgar crédito con sólo la palabra y reputación del (la) acreedor(a)), las empresas de inmigrantes

contribuyen al mantenimiento y reproducción de la cultura del grupo, y a la constante reinención de la *mexicanidad* en medio del mundo estadounidense. De otra parte, como medio de incorporación social, las empresas de inmigrantes son fuente de la reestructuración y polarización de clase de los migrantes. Como se vio antes, la economía étnica mexicana está fragmentada. Dicha fragmentación está dando origen a varias fracciones de clase entre los inmigrantes mexicanos: una pequeñísima élite económica de empresarios capitalistas, un grupo intermedio de pequeños propietarios luchando por sobrevivir en el competitivo mercado angelino (una pequeña burguesía en términos marxistas) y una gran proporción de microempresarios sin mayores prospectos de crecimiento, cuya única alternativa a su autoempleo es el desempleo y la miseria absoluta.

Un tercer efecto extraeconómico de la economía étnica es su papel como fuente de resistencia y de orgullo y elevación de la autoestima grupal. Efectivamente, el éxito empresarial, muy especialmente aquel logrado en la economía abierta, más allá del ámbito mexicano propiamente dicho, es causa de orgullo (nacional y regional) entre los mexicanos en California. Tal vez el caso más conocido, por ende el que más se oye en el estado, es la historia de la exitosa cadena de comida rápida *Pollo Loco*. Fundada por un inmigrante mexicano, un sinaloense para ser más preciso, luego de varios años de exitoso funcionamiento y expansión, el *Pollo Loco* fue comprado por Denny's, una de las más grandes corporaciones estadounidenses de comidas rápidas, por aproximadamente 7 millones de dólares. El radiante orgullo con el que los mexicanos cuentan esta historia (con múltiples variaciones en cuanto al monto de la transacción, comprador, estado de origen del fundador, etc), es inocultable. Pero la orgullosa celebración de dicha transacción entre la población mexicana, antes que homenaje a la destreza empresarial de este negociante, expresa un discurso de resistencia étnica al estereotipo negativo y condescendiente que la sociedad dominante ha impuesto al inmigrante mexicano como trabajador manual, ignorante, vulnerable, mal pagado y sin ningún ímpetu empresarial o creativo que lo pueda sacar de su pobreza. La experiencia única de este empresario se ha convertido en un importante símbolo ideológico, en tanto ella demuestra, sin duda alguna ante los ojos del migrante, que los mexicanos son tan buenos o mejores que los *gabachos* (gringos) en su propio terreno: la acumulación capitalista.

La reproducción social de anécdotas similares de enriquecimiento a través del autoempleo, es parte del combustible extraeconómico que permite la expansión de la economía étnica. Efectivamente, el anecdotario de éxitos empresariales fortalece cada día más la ideología del esfuerzo propio y la iniciativa empresarial independiente como

mejores alternativas ante el desempleo intermitente y las desfavorables condiciones del empleo mal remunerado de la economía abierta. El análisis de las consecuencias sociopolíticas de esta ideología para el grupo trasciende el alcance de este artículo.

La transnacionalidad y el estado mexicano

En la formación de una élite entre los migrantes, el estado mexicano ha desempeñado un papel importante. A partir de la administración de Manuel de la Madrid (1982-1988), pero muy especialmente bajo la de Carlos Salinas de Gortari (1988-1994), el estado mexicano ha renovado su interés en mantener lazos estrechos con la población mexicana y méxicoamericana en los Estados Unidos. Aunque dicho interés data de los tiempos de Alvaro Obregón (1920-1924), en esta ocasión parece tener un mayor alcance y una novedosa perspectiva propulsada no sólo por cambios globales y hemisféricos (tales como la negociación del TLC), sino también por la lucha política interna, que ha trascendido la frontera norte del país (en particular, el activo trabajo proselitista del movimiento cardenista en el sur de California desde finales de la década pasada).

Parte de la estrategia de acercamiento a los migrantes mexicanos adoptada por la administración Salinas fue la creación de una agencia federal, la Dirección General de Comunidades Mexicanas en el Extranjero, organismo adjunto a la Secretaría de Relaciones Exteriores. La Dirección ha desempeñado un papel fundamental en estrechar los lazos entre el estado y la colonia mexicana en el exterior y en capturar el favor político de muchos líderes comunitarios migrantes en apoyo al partido gobernante. A través de múltiples programas sociales, culturales, comerciales, educativos, de salud y bienestar social, el estado mexicano ha venido fortaleciendo sus conexiones e influencia en las comunidades mexicanas en Estados Unidos (González Gutiérrez 1991). La tarea de interacción y conexión con la colonia mexicana es adelantada por los consulados mexicanos, en la persona del cónsul y del agregado de asuntos comunitarios. Y el mecanismo más importante en esta tarea ha sido la promoción de, e interacción con, las organizaciones populares de base creada por los mismos inmigrantes y comúnmente conformadas por oriundos del mismo lugar (organizaciones comúnmente llamadas *clubes*). Los dirigentes de dichas organizaciones tienden a ser los más acomodados y casi siempre resultan ser los empresarios más prósperos de sus respectivas colonias.

Así las cosas, el poder que da el acceso a las autoridades mexicanas representadas por el Consulado General de México en Los Angeles, ha permitido que los empresarios más exitosos, además de poder

económico local, estén acumulando poder económico y político transnacional. Don Carlos Piedra (propietario de una agencia de bienes raíces, una compañía de servicios comerciales y otras actividades empresariales), presidente de la federación de clubes de oriundos de uno de los estados con más población en el área, por ejemplo, tiene franco acceso a las autoridades estatales de su entidad gracias a las relaciones que estableció con el gobernador y otras autoridades en su calidad de dirigente comunitario en Los Angeles. De esta manera, su poder político como migrante ha redundado en su acceso político en su comunidad natal, otra expresión del carácter transnacional de la migración mexicana, agenciada esta vez por el mismo estado mexicano.

Colateralmente, el señor Piedra logró la aprobación de las licencias de importación de equipos electrónicos, que según comentó en su entrevista, le permitirían expandir sus operaciones de manera significativa. En ese momento, estaba sólo a la espera de la firma del Tratado de Libre Comercio para proceder con sus planes. Según él, sin la mediación creada por la apertura del gobierno federal mexicano hacia los migrantes, esta posibilidad nunca hubiese estado dentro de su repertorio de posibilidades empresariales. Subrayando uno de los aspectos más contradictorios del proceso de transnacionalización de la migración mexicana, es que el señor Piedra es un ciudadano estadounidense por naturalización. Las implicaciones de sus relaciones y posición política con el estado y sociedad mexicanas (que no son únicas en las nuevas relaciones establecida por el estado mexicano) son un reto a la concepción tradicional del estado nación (en tanto institución cuya jurisdicción se limita a un territorio determinado) y al significado aceptado del concepto de ciudadanía (como conjunto de derechos y obligaciones ligados a un estado nación).

Las dimensiones transnacionales de la migración mexicana son claras en el caso de los empresarios. Sin entrar a sus pormenores, resta por aclarar que es un proceso multidimensional con efectos desiguales no sólo en la sociedad emisora, sino también entre los inmigrantes. En este sentido, la transnacionalidad no puede reducirse a una sola de sus dimensiones, esto es, a la movilidad física de los migrantes a través de la frontera. La migración transnacional significa que los intereses e interacciones sociales de los migrantes tienen lugar en más de un país, y que su identidad sociocultural oscila entre su país de origen y el país receptor. Pero más importante aún es que contrario a las interpretaciones académicas y populares tradicionales, dicha identidad no siempre coincide con su identidad legal. Como en el caso del señor Piedra, a pesar de ser legalmente un estadounidense, se identifica como un auténtico mexicano--y sus conexiones familiares y sociales, inversiones, intereses políticos, económicos y frecuencia de visitas así lo confirman.

La evidencia empírica presentada indica que el modo de incorporación laboral y la composición social de la migración mexicana es más heterogénea de lo que la imagen popular y académica dominante había señalado hasta ahora.

Conclusiones

La evidencia empírica presentada indica que el modo de incorporación laboral y la composición social de la migración mexicana es más heterogénea de lo que la imagen popular y académica dominante había señalado hasta ahora. Por su creciente importancia cuantitativa y diversidad cualitativa, la economía étnica surge como alternativa viable de inserción para los migrantes--bien sea como empresarios o como empleados. Sin embargo, y en oposición a las perspectivas más optimistas sobre la economía étnica, la economía mexicana en Los Angeles no es un campo allanado para el libre acceso de los migrantes de manera indiscriminada. Por el contrario, las oportunidades de acceso a las actividades empresariales más productivas están distribuidas desigualmente entre los migrantes, de acuerdo con su lugar de origen y género. En efecto, las mejores oportunidades empresariales son el dominio de hombres provenientes de ciertas regiones mexicanas, muy especialmente Jalisco y Michoacán. Esto implica que, antes que fuente de igualamiento regional y entre los géneros, la economía étnica coadyuva a reconstruir la histórica desigualdad regional y la estructura patriarcal dominante en México.

La heterogeneidad estructural de la economía mexicana en Los Angeles se acentúa por su segmentación económica y por un agudo proceso de reestructuración de clase a su interior. Riñendo con la imagen de homogeneidad económica implícita en la literatura especializada, la evidencia muestra que no todas las empresas mexicanas comparten el mismo potencial de desarrollo y retribución económica para los que en ellas laboran. Iniciativas empresariales que a duras penas proveen para la subsistencia de sus propietarios subsisten junto a firmas capitalistas que en muchos casos han expandido sus mercados al exterior, y a empresas que pugnan por sobrevivir entre el sueño del éxito y la pesadilla de la debacle económica. Esta segmentación económica ha

resultado a su vez en la reestructuración, y en algunos casos polarización, de clase de la población migrante, que separa no solamente a propietarios de trabajadores, sino que también confronta influyentes empresarios capitalistas con pequeños microempresarios que luchan por su subsistencia. Dicha estructura de clase polarizada contrasta no sólo con la imagen dominante de homogeneidad social entre los inmigrantes mexicanos, sino muy especialmente con la idea de igualdad social entre empresarios asumida en estudios previos sobre la economía étnica.

De acuerdo con estudiosos de diferentes vertientes, la solidaridad étnica (entre trabajadores y empleadores, entre empresarios y clientes, y entre los empresarios mismos) es la base sobre la que descansa el éxito de las empresas de migrantes. La evidencia presentada, sin embargo, nos fuerza a calificar esta percepción rosada y acrítica de la solidaridad étnica. Efectivamente, la solidaridad, por lo menos entre empleadores y trabajadores, varía en relación proporcionalmente negativa con el crecimiento de la empresa. En tal sentido, la solidaridad entre conacionales no es un recurso dado, estático y disponible para todos los migrantes por el solo hecho de provenir del mismo país. Del mismo modo que el acceso a las oportunidades empresariales está regido por un patrón regionalista y genérico, la solidaridad también es segmentada y temporal de acuerdo con divisiones sociales, ya sean de clase, género o región.

Uno de los hallazgos más importantes de la presente investigación es la confirmación del carácter transnacional de la migración mexicana. Sus patrones de movilidad y asentamiento presentan un repertorio más amplio que la dicotomía de *asentamiento* y *temporalidad* migratoria hasta ahora imperante. Más aún, la transnacionalidad de la migración va más allá del ámbito de la movilidad espacial de la mano de obra e incluye el mantenimiento de relaciones sociales, económicas y políticas entre nacionales mexicanos residentes en los Estados Unidos por un largo tiempo y su sociedad de origen. El papel del estado mexicano en la activa creación, promoción y desarrollo de estas múltiples y complejas relaciones que conectan a los migrantes con México llevan a cuestionar las concepciones tradicionales sobre el estado nación y la ciudadanía, como instituciones delimitadas por una juridicidad territorial.

Uno de los objetivos centrales de este estudio fue el de abrir la caja de Pandora de la economía étnica para descifrar su funcionamiento más allá de aspectos meramente económicos y locales. La evidencia recabada indica que, aun adoptando una perspectiva economicista estrecha, es desacertado y prácticamente imposible llegar a evaluaciones totalizantes de este modo de inserción (i.e., sus efectos son positivos o negativos). Cambios en las condiciones del sistema económico capitalista global (reflejados en intentos de integración regional como

el Tratado de Libre Comercio) hacen necesario incorporar en el análisis las interrelaciones entre las economías formadas por los migrantes en el exterior y sus sociedades de origen. Del mismo modo, las prácticas y desarrollos económicos y sociales asociados con estas empresas varían al punto de poner en duda la validez y utilidad de análisis que pretendan llegar a conclusiones categóricas y definitivas de los beneficios producidos por las mismas. Es imprescindible recordar que los actores sociales beneficiados varían según el contexto social e histórico en el que evoluciona la economía étnica. Los hallazgos aquí esbozados, producto de una exploración preliminar, invitan a continuar la indagación de manera más sistemática y, muy especialmente, comparada.

Apéndice metodológico

Este estudio combina información agregada oficial con información de primera mano recolectada en el área metropolitana de Los Angeles. En 1993, se aplicó una encuesta a 102 empresarios mexicanos y se realizaron 30 entrevistas a profundidad con informantes claves (dirigentes empresariales mexicanos y no mexicanos, inmigrantes, autoridades locales, académicos y funcionarios del consulado mexicano), y se observó el funcionamiento de negocios propiedad de nacionales mexicanos. La encuesta inquirió acerca de las características sociodemográficas, historias laboral y migratoria de los empresarios, y sobre ciertas características de sus empresas (tales como origen, tamaño, relaciones laborales y clientela).

Dada la ausencia de estimaciones fidedignas acerca del número total de empresarios mexicanos que integran el universo empresarial en el área, la muestra adquirió un definido carácter de *conveniencia*. Para ganar acceso a los encuestados, se apeló a uno de los más poderosos recursos de los migrantes, a saber, sus redes sociales. A través de referencias se generó lo que se denomina *efecto de bola de nieve*, por medio del cual un entrevistado recomienda a otros informantes potenciales y así sucesivamente. Para minimizar los sesgos inherentes a este método muestral, particularmente cuando se usa un solo punto de entrada, se usaron múltiples contactos iniciales en diversas localidades dentro del perímetro metropolitano.

Puede decirse con certeza que la muestra es confiable aunque no científicamente representativa. Aun cuando muestras pequeñas como ésta no proporcionan las bases para generalizaciones válidas, las mismas pueden usarse para probar hipótesis nulas acerca de la existencia de determinadas categorías, y también para suministrar estimados de la magnitud gruesa de las categorías bajo estudio. Este tipo de muestra puede responder de manera autorizada a la pregunta de si existe o no cero casos en una celda específica de una matriz teórica dada, porque la presencia de un solo caso, independientemente del tamaño de la muestra, es testimonio de su existencia. Más aún, este tipo de muestra establece, de manera preliminar, una frecuencia de tales categorías en el universo correspondiente, sujeta, claro está, a futura corroboración empírica. Este diseño de investigación fue inicialmente ideado para estudiar la economía étnica dominicana en la ciudad de Nueva York (véase Guarnizo, 1993, 1994). En Los Angeles se utilizaron no solamente las mismas técnicas muestrales, sino también los mismos instrumentos de investigación utilizados en Nueva York.

Codificación de las variables para el análisis de regresión

Siete de las variables utilizadas son continuas (horas de trabajo semanal, años de experiencia laboral, edad de la firma, nómina mensual, ventas mensuales, capital total, e ingreso del propietario). Las demás variables son categóricas y dicotomizadas (*dummies*). El *capital humano* se mide por género (1=masculino, 0=femenino), intensidad del trabajo (horas semanales de trabajo), conocimiento del idioma inglés (1=bueno o excelente; 0=otro), y el término cuadrático de experiencia laboral (años de experiencia laboral al cuadrado). El *capital social* incluye el empleo de familiares (1=sí; 0=no), el tener parientes o amigos empresarios (1=sí; 0=no), el que la compañía sea una corporación o sociedad (1=sí; 0=no), y la membresía en alguna organización gremial (1=sí; 0=no). Las variables que miden la *experiencia migratoria y transnacional* incluyen el haber inmigrado antes de 1980 (1=sí; 0=no), el ser o no ciudadano naturalizado (1=naturalizado; 0=no), el haber viajado a México en el año previo a la entrevista (1=sí; 0=no), el tener inversiones en México (1=sí; 0=no), y el desear regresar definitivamente al país de origen (1=sí; 0=no). Las variables referentes a la *etnicidad interna* de los propietarios se redujo a tres variables *dummy* correspondientes a los estados más importantes en la muestra: Jalisco, Michoacán y Zacatecas (1=nacido en la entidad en referencia; 0=nacido en otra entidad).

NOTAS

¹ Una versión preliminar de este artículo se presentó en la V Reunión Nacional de Investigación Demográfica, Colegio de México, México, D.F., el 5 de junio de 1995. El autor agradece al Centro de Estudios Estados Unidos-México de la Universidad de California en San Diego y a la Oficina del Presidente de la Universidad de California por el auspicio financiero brindado para la realización de este estudio, y a la Sociedad Mexicana de Demografía por la invitación y el financiamiento para presentar este trabajo ante su Reunión Nacional de Investigación Demográfica. Asimismo, expreso mi gratitud a Fernando Lozano Ascencio, María de los Angeles Pozas y Krystyna von Henneberg por sus comentarios y sugerencias en torno a una versión preliminar del texto. Desde luego, la responsabilidad del contenido es exclusivamente mía.

² Se entiende por economía étnica el conjunto de actividades económicas emprendidas y adelantadas por personas del mismo grupo étnico o nacional. Estas actividades pueden orientarse a servir una clientela exclusivamente coétnica o conacional o pueden dedicarse al suministro de bienes y servicios al mercado abierto, no coétnico.

³ La Oficina de Estadísticas Laborales del Departamento de Trabajo de los Estados Unidos define como autoempleados a «aquellos quienes por lucro u honorarios trabajan en su propio negocio, profesión, oficio, u operan un rancho». Esta definición se refiere esencialmente a propietarios individuales y a socios de negocios no incorporados legalmente. Sin embargo, varios grupos que se ajustan bastante a esta descripción son excluidos. Entre éstos están los propietarios de negocios incorporados, enumerados como empleados porque devengan un salario de su propio negocio; los trabajadores familiares no remunerados y los pluriempleados involucrados en autoempleo, pero cuya principal fuente de ingreso es el trabajo asalariado (i.e., dueños de negocios marginales).

⁴ Al momento de escribir este ensayo, la oficina federal del Censo de los Estados Unidos no había publicado los resultados del último censo económico de negocios de propiedad de minorías realizado en 1992.

⁵ Julian Nava, antiguo embajador estadounidense en México, señala como los nuevos empresarios inmigrantes de clase alta que han llegado a los Estados Unidos «tienden a evitar el hacer negocios con los méxicoamericanos y a menudo se asocian con grandes firmas estadounidenses para abrir operaciones que compiten con estos empresarios. [...] En pocas palabras, actúan aquí como actúan en México» (Nava 1992a:5).

⁶ De acuerdo con el Censo de los Estados Unidos de 1990, más de la mitad (50.4%) de los inmigrantes mexicanos arribaron a los Estados Unidos a partir de 1980, un 44.7% de ellos son mujeres y su mediana de edad es de 29.9 años. Asimismo, el Censo estadounidense indica que en 1990, un 29.7% de los trabajadores por cuenta propia eran mujeres (Bureau of the Census 1993).

REFERENCIAS

- Alarcón, R. (1992). *Norteñización: Self-Perpetuating Migration from a Mexican Town*. En J.A. Bustamante *et al.*, *U.S.-Mexico Relations: Labor Market Interdependence*. Stanford: Stanford University Press.
- Alarcón, R. (1994). *Immigrants or Transnational Workers? The Settlement Process among Mexicans in Rural California*. Informe de investigación preparado para el California Institute for Rural Studies, Davis, CA, 27 de septiembre.
- Alarcón, R. (1995). *Rural Poverty and Immigration in Madera County, California*. Ponencia presentada en la conferencia *Immigration and the Changing Face of Rural California*, organizada por la Universidad de California, Davis, Asilomar, CA, 12-14 de Junio.
- Block, F. (1990). *Postindustrial Possibilities: A Critique of Economic Discourse*. Berkeley: University of California Press.
- Bonacich, E. (1973). A Theory of Middleman Minorities. *American Sociological Review* 38 (5): 583-94.
- Borjas, G.J. (1990). *Friends or Strangers: The Impact of Immigrants on the U.S. Economy*. Nueva York: Basic Books.
- Brown, K. (1994). *Empresarios latinos, esenciales para que California se recupere*. *Excelsior*, 16 de septiembre, p. 8.
- Bureau of the Census. (1991). *1987 Economic Censuses, Survey of Minority-Owned Business Enterprises--Hispanic*. Washington, D.C.: U.S. Department of Commerce.
- Bureau of the Census. (1993). *1990 Census of the Population--Persons of Hispanic Origin in the United States*. Washington, D.C.: U.S. Department of Commerce.
- Bustamante, J.A. (1988). *La política de inmigración de Estados Unidos: un análisis de sus contradicciones*. En G. López Castro y S. Pardo Galván (compiladores), *Migración en el Occidente de México*. Zamora, Michoacán: El Colegio de Michoacán.
- Bustamante, J. A., C. W. Reynolds y R. A. Hinojosa Ojeda (compiladores). (1992). *U.S.-Mexico Relations: Labor Market Interdependence*. Stanford: Stanford University Press.
- Cornelius, W. (1992). *From Sojourners to Settlers: The Changing Profile of Mexican Immigration to the United States*. En J. A. Bustamante *et al.* (compiladores), *U.S.-Mexico Relations: Labor Market Interdependence*. Stanford: Stanford University Press.
- Durand, J. y D.S. Massey. (1992). *Mexican Migration to the United States: A Critical Review*. *Latin American Research Review* 27: 3-42.

- Escobar-Latapí, A., M. González de la Rocha, y B. Roberts. (1987). Migration, Labor Markets, and the International Economy: Jalisco, Mexico, and the United States. En J. Eades (compilador), *Migrants, Workers, and the Social Order*. Monograph No. 26.
- Goldring, L. (1992). *Diversity and Community in Transnational Migration: A Comparative Study of Two Mexico U.S. Migrant Communities*. Tesis doctoral, Departamento de Sociología Rural, Universidad de Cornell.
- González Gutiérrez, Carlos. (1991). The Mexican Diaspora in California: The Limits and Possibilities of the Mexican Government.
- Granovetter, M. (1985). Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness. *American Journal of Sociology* 91: 481-510.
- Granovetter, M. (1992). The Sociological and Economic Approaches to Labor Market Analysis: A Social Structural View. En M. Granovetter y R. Swedberg (compiladores), *The Sociology of Economic Life*. Boulder: Westview Press.
- Granovetter, M. (1994). Business Groups. En N.J. Smelser y R. Swedberg (compiladores), *The Handbook of Economic Sociology*. Princeton: Princeton University Press.
- Granovetter, M. y R. Swedberg (compiladores). (1992). *The Sociology of Economic Life*. Boulder: Westview Press.
- Guarnizo, L.E. (1993). *One Country in Two: Dominican-Owned Firms in New York and in the Dominican Republic*. Tesis doctoral, Departamento de Sociología, Universidad de Johns Hopkins.
- Guarnizo, L.E. (1994). Los Dominicanyorks: The Making of a Binational Society. *The Annals of the American Academy of Political and Social Science* 533: 70-86.
- Guarnizo, L.E. (1995a). Entrepreneurship, Migration, and the Globalization of Capital. Ponencia presentada en el Coloquio «Labor and the World Economy» del Center for Comparative Research in History, Society, and Culture de la Universidad de California, Davis, 31 de enero.
- Guarnizo, L.E. (1995b). Elusive Borders, Omnipresent Networks: The Economic Sociology of Latino Migrant Entrepreneurship. Ponencia presentada en el Coloquio del Departamento de Sociología de la Universidad de California, Berkeley, 6 de abril.
- Hondagneu-Sotelo, P. (1994). *Gendered Transitions: Mexican Experiences of Immigration*. Berkeley: University of California Press.
- Kearney, M. y C. Nagengast. (1989). Anthropological Perspectives on Transnational Communities in Rural California. Working Group on Farm

- Labor and Rural Poverty. Davis, CA: California Institute for Rural Studies.
- Latino Futures Research Group. (1992). Latino Coalition. Los Angeles: University of California. Mimeo.
- Light, I. (1972). *Ethnic Enterprise in North America: Business and Welfare Among Chinese, Japanese, and Blacks*. Berkeley: University of California Press.
- Light, I. y E. Bonacich. (1988). *Immigrant Entrepreneurs: Koreans in Los Angeles--1965-1982*. Berkeley: University of California Press.
- Light, I. y C. Rosenstein. (En prensa). *Urban Entrepreneurs in America*.
- López Castro, G. y S. Pardo Galván (compiladores). (1988). *Migración en el Occidente de México*. Zamora, Michoacán: El Colegio de Michoacán.
- Loscocco, K.A. y J. Robinson. (1991). Barriers to Small Business Success Among Women. *Gender and Society*.
- Loscocco, K.A., J. Robinson, R.H. Hall, y J.K. Allen. (1991). Gender and Small Business Success: An Inquiry into Women's Relative Disadvantage. *Social Forces* 70 (1): 65-85.
- Lovell-Troy, L.A. (1990). *The Social Basis of Ethnic Enterprise: Greeks in the Pizza Business*. Nueva York: Garland Publishing.
- Lozano Ascencio, F. (1993). *Bringing it Back Home: Remittances to Mexico from Migrant Workers in the United States*. Monograph series, 37. La Jolla, CA: Center for U.S.-Mexican Studies, University of California, San Diego.
- Massey, D.S., R. Alarcón, H. González, y J. Durand. (1987). *Return to Aztlán: The Social Process of International Migration from Western Mexico*. Berkeley: University of California Press.
- Massey, D. S., J. Arango, G. Hugo, A. Kouaouci, A. Pellegrino y J.E. Taylor. (1993). Theories of International Migration: A Review and Appraisal. *Population and Development Review* 19 (3): 431-66.
- Massey, D.S., L. Goldring y J. Durand. (1994a). Continuities in Transnational Migration: An Analysis of Nineteen Mexican Communities. *American Journal of Sociology* 99 (6): 1492-1533.
- Massey D.S. y E. Parrado. (1994b). Migradollars: The Remittances and Savings of Mexican Migrants to the USA. *Population Research and Policy Review* 13: 3-30.
- Massey, D. S., J. Arango, G. Hugo, A. Kouaouci, A. Pellegrino y J.E. Taylor. (En prensa). An Empirical Evaluation of International Migration Theory: The North American Case. *Population and Development Review*.

- Min, P.G. (1988). *Ethnic Business Enterprise: Korean Small Business in Atlanta*. Nueva York: Center for Migration Studies.
- Min, P.G. (1990). Problems of Korean Immigrant Entrepreneurs. *International Migration Review* 24:436-453.
- Mines, R. y J. Avina. (1992). Immigrant and Labor Standards: The Case of California Janitors. En J. A. Bustamante *et al.* (compiladores), *U.S.-Mexico Relations: Labor Market Interdependence*. Stanford: Stanford University Press.
- Muñoz, S. (1991). Mexican Business are Coming. *Los Angeles Times*, 19 de abril, p. B7.
- Nava, J. (1992a). The North American Free Trade Accord and the Need for Global Ethics in Business. *Inland Empire Business Journal*, abril, p. 5.
- Nava, J. (1992b). Will Mexican-Americans Support the FTA? *El Financiero - Weekly International Edition*, diciembre.
- Ong, P. *et al.* (1993). *Beyond Asian American Poverty: Community Economic Development Policies and Strategies*. Los Angeles: LEAP Asian Pacific American Public Policy Institute.
- Portes, A. y R. Bach. (1985). *Latin Journey: Cuban and Mexican Immigrants in the United States*. Berkeley: University of California Press.
- Portes, A. y L. Jensen. (1989). The Enclave and the Entrants: Patterns of Ethnic Enterprise in Miami and After Mariel. *American Sociological Review* 54: 929-49.
- Portes, A. y R.D. Manning. (1986). The Immigrant Enclave: Theory and Empirical Examples. En J. Nagel y S. Olzak (compiladoras), *Competitive Ethnic Relations*. Orlando, FLA: Academic Press.
- Portes, A. y R. Rumbaut. (1990). *Immigrant America: A Portrait*. Berkeley: University of California Press.
- Pozas, M. de los A. (1993). *Industrial Restructuring in Mexico: Corporate Adaptation, Technological Innovation, and Changing Patterns of Industrial Relations in Monterrey*. Center for U.S.-Mexican Studies, University of California, San Diego.
- Rouse, R.C. (1989). *Mexican Migration to the United States: Family Relations in the Development of Transnational Circuits*. Tesis doctoral, Departamento de Antropología, Universidad de Stanford.

- Rouse, R.C. (1992). Making Sense of Settlement: Class Transformation, Cultural Struggle, and Transnationalism Among Mexican Migrants in the United States. En N. Glick Schiller, L. Basch y C. Blanc-Szanton (compiladoras), *Towards a Transnational Perspective on Migration: Race, Class, Ethnicity, and Nationalism Reconsidered*. Nueva York: New York Academy of Sciences.
- Runsten, D. y S.O. Archibald. (1992). Technology and Labor-Intensive Agriculture: Competition Between Mexico and the United States. En J. A. Bustamante *et al.* (compiladores), *U.S.-Mexico Relations: Labor Market Interdependence*. Stanford: Stanford University Press.
- Sánchez, G.J. (1993). *Becoming Mexican American: Ethnicity, Culture and Identity in Chicano Los Angeles, 1900-1945*. Oxford: Oxford University Press.
- Sassen, S. y R.C. Smith. (1992). Post-Industrial Growth and Economic Reorganization: Their Impact on Immigrant Employment. En J. A. Bustamante *et al.* (compiladores), *U.S.-Mexico Relations: Labor Market Interdependence*. Stanford: Stanford University Press.
- Smith, R.C. (1994). *Los Ausentes Siempre Presentes: The Imagining, Making and Politics of Transnational Communities Between the U.S. and Mexico*. Tesis doctoral, Departamento de Ciencias Políticas, Universidad de Columbia.
- Villarejo, D. (1989). Farm Restructuring and Employment in California Agriculture. Working Paper #1. Davis, CA: California Institute for Rural Studies.
- Villarejo, D. y D. Runsten. (1993). *California's Agricultural Dilemma: Higher Production and Lower Wages*. Davis, CA: California Institute for Rural Studies.
- Wilson, K.L. y A. Portes. (1980). Immigrant Enclaves: An Analysis of the Labor Market Experiences of Cubans in Miami. *American Journal of Sociology* 86: 295-319.
- Zabin, C., M. Kearney, A. García, D. Runsten y C. Nagengast. (1993). *A New Cycle of Poverty: Mixtec Migrants in California Agriculture*. Davis, CA: California Institute for Rural Studies.
- Zabin, C. y S. Hughes. (1995). Economic Integration and Labor Flows: Stage Migration in Farm Labor Markets in Mexico and the United States. *International Migration Review* 29:395-422.
- Zolniski, C. (1994). The Informal Economy in an Advanced Industrialized Society: Mexican Immigrant Labor in Silicon Valley. *The Yale Law Journal* 103 (8): 2305-35.

RESUMEN

Este trabajo discute las relaciones teóricas y prácticas del autoempleo y la economía étnica, sus consecuencias para la población migrante y el proceso migratorio en general, así como para las sociedades involucradas. El trabajo también presenta algunas reflexiones sobre el proceso social que subyace a dicho modo de inserción, en particular su relación con la estructura de clase del grupo, su identidad y su vinculación con el estado nación. Primero se presenta un breve esbozo crítico de las aproximaciones teóricas sobre la economía étnica. Posteriormente se describen los hallazgos de una investigación de campo sobre la economía étnica mexicana en Los Angeles. Finalmente, se analizan algunas de las implicaciones teóricas y prácticas del estudio. [**Palabras clave:** enclave económico étnico, autoempleo, empresariado, migración transnacional, mexicanos en Estados Unidos.]

ABSTRACT

This essay discusses the theoretical and practical implications of self-employment and the ethnic economy, their consequences for the migrant population and the migrant process in general, as well as for the societies involved. The article also presents some reflections on the social process underlying such a mode of incorporation, particularly its relation to the group's class structure, identity, and linkage with the nation-State. First, a brief critical outline of theoretical approaches to the ethnic economy is presented. Then, the findings of a field research project on the Mexican ethnic economy in Los Angeles are presented. Finally, the study's main theoretical and practical implications are analyzed. [**Keywords:** ethnic enclave economy, self-employment, entrepreneurs, transnational migration, Mexicans in the United States.]