

La geografía de los empresarios de origen mexicano en Estados Unidos.

M. Basilia Valenzuela V¹.

La historia de la migración laboral mexicana a Estados Unidos, no es una historia que privilegie la existencia de los negocios de los inmigrantes de origen mexicano, primero porque históricamente, a diferencia de los judíos o los coreanos que llegan a insertarse a la economía del autoempleo, la migración laboral mexicana es, principalmente, una migración de brazos, de mano de obra especializada en los trabajos agrícolas apenas recientemente requerida para trabajos en el sector servicios de la economía estadounidense. Segundo, aunque la existencia de negocios de mexicanos se remonta a la llegada misma de la población migrante mexicana, por su reducido tamaño, por su carácter de negocios de barrio, seguramente informal, el fenómeno no ha sido de gran interés para los estudiosos de los procesos migratorios México-Estados Unidos.

Puesto que se trata de un grupo de inmigrantes, los negocios de este grupo étnico, aparecen fuertemente ligados al proceso de poblamiento y a la apertura de espacios de participación económica y política en la sociedad de llegada. En Estados Unidos el grupo de población de origen mexicano es uno de los grupos de más rápido crecimiento; hoy día, a principios del siglo XXI, se puede decir que la población de origen mexicano es creciente y sus negocios, que empiezan a despuntar después de la Segunda Guerra Mundial, también (Knowlton, 1982).

De acuerdo con los resultados del censo de población de Estados Unidos del año 2000, esta población tuvo un crecimiento de 53 por ciento respecto del censo de 1990 (*U.S. Population Census*, 2000). Esta misma fuente marca que en el año 2000, residían 20'640,711 de personas de origen

¹ Este artículo aparecerá publicado en la revista *Carta Económica Regional*, Núm. 83, Departamento de Estudios Regionales-Ineser, Cucea, Universidad de Guadalajara. La autora agradece los comentarios de Antonio Sánchez Bernal y

mexicano en todo el territorio nacional, lo que significa un 7.3 por ciento de la poblacional total nacional. Los negocios de este grupo nacional también han sido crecientes aunque en proporciones más moderadas; en 1997, la población de origen mexicano concentró un total de 472,033 negocios en diferentes sectores de la economía del país, cifra que significó un 39.3 por ciento del total de los negocios hispanos en Estados Unidos.

Este artículo presenta una panorámica nacional de los negocios de dueños de origen mexicano en Estados Unidos, a la vez que trata de responder algunas interrogantes respecto a cuántos negocios existen, cuál es el impacto de las políticas migratorias en la apertura de negocios, cómo es su distribución geográfica y crecimiento, qué características presentan, entre otras. Este análisis se hace a partir de una revisión de datos censales procedentes de los censos económicos de Estados Unidos, en particular de la *Survey of Minority-Owned Business Enterprises* para el grupo de hispanos, periodo 1987-1997.

Distribución geográfica de los negocios mexicanos en Estados Unidos

La información existente para analizar el comportamiento de los empresarios de origen mexicano, mexicoamericano o chicano -como se les clasifica por el Censo Económico de Estados Unidos- es reciente, no va más allá de 1982, año en el cuál la *Survey of Minority-Owned Business Enterprises* (SMOBE) decide incorporar la categoría origen mexicano en su encuesta para el grupo de hispanos como una forma de clasificación más allá de lo “negro”, lo “blanco” o lo “otro” existente antes de 1982. Esta fuente de clasificación racial de la SMOBE-hispana tenía como base los datos de la

Edgar Demetrio Tovar García colegas del Departamento DER-Ineser, así como los comentarios del lector anónimo de este trabajo.

Administración del Seguro Social² y una base de datos de apellidos hispanos elaborados por la Oficina del Censo. Es importante aclarar que estas dos formas de clasificación racial para el grupo hispano aún son vigentes en la SMOBE-hispana; aunque, en la metodología de la SMOBE-hispana de 1992 en adelante ya se complementa con la revisión hecha por correo de la clasificación racial del “individuo dueño de firma” que se sospecha hispano desde donde se puede determinar su posible origen mexicano; este sistema se ha ido “perfeccionando” al incluir la autclasificación racial en la encuesta misma.

Por lo demás, la periodicidad de esta base de datos es quinquenal lo que posibilita contar con información continua, aunque todavía básica, sobre el grupo de empresarios de origen mexicano, pues con esta fuente sólo es posible obtener información sobre ocho características de los dueños y sus formas de operar: origen étnico del dueño, distribución geográfica por estado y área metropolitana, rama de actividad, firmas con empleados pagados, número de empleados y ventas anuales de estas firmas, tipo de organización legal de la firma.

De acuerdo con esta fuente, es evidente que desde 1982 y en el periodo de quince años que le sigue, los negocios de dueños de origen mexicano³ han tendido a crecer aún cuando ha habido ajustes en la SMOBE-hispana respecto a los criterios de pertenencia de las minorías mismas, la cobertura regional, la clasificación de las ramas industriales. La encuesta de 1987 arroja un total de 266,545

² La clasificación racial del *Survey of Minority-Owned Business Enterprises*, en sus inicios aparece ligada a las formas de autclasificación propuestas por la Administración del Seguro Social en sus solicitudes de obtención del Número de Seguro Social mismas que, después de 1981 introdujeron a los hispanos en lo blanco, lo negro y lo otro. Más tarde, en 1982, cambia la forma de clasificación étnica en la *Survey* y dentro del grupo de origen hispano, se incluye la categoría *mexicano*. Para otro tipo de información referente a cuestiones administrativas de las firmas, se recurre a información procedente de los formularios del IRS (Internal Revenue Service), esto es, a las formas de declaración para pagos de impuestos.

³ De aquí en adelante se llamará de origen mexicano a la categoría “origen mexicano, mexicoamericano o chicano” tal como es usada por el *Hispanic Survey of Minority-Owned Business Enterprises*. Por lo demás, en mi *Encuesta de la Industria, el Comercio y los Servicios Mexicoamericanos en Grandes Ciudades de Estados Unidos, Chicago, 1993* encontré que la proporción de pequeños empresarios en barrios étnicos mexicanos en los viejos centros de asentamiento de la migración mexicana, como es el caso de la ciudad de Chicago, son principalmente inmigrantes –alrededor de las tres cuartas partes- y el resto se conforma con los hijos de inmigrantes mexicanos, es decir, segunda generación. En cambio, en

negocios cuyos dueños son de origen mexicano distribuidos principalmente en California, Texas, Nuevo México y Arizona, tendencia que va reafirmando un patrón de localización y concentración de negocios para años subsiguientes. Esta cifra se ve aumentada en 76.57 por ciento con 378,614 negocios en la encuesta de 1992 cuando, a raíz de la Ley de Reforma y Control a la Inmigración de 1986 (IRCA, por sus siglas en inglés), conocida como Simpson-Rodino, muchos inmigrantes mexicanos decidieron asentarse y formar negocios en sus barrios étnicos y los más arriesgados fuera de éstos.

Esta entrada relativamente masiva de los mexicanos a los negocios se evidencia en una tasa de crecimiento promedio anual alta durante el periodo 1987-1992 de 10.8 para el total de estados seleccionados; mismo que presentó una variación dentro de un rango de 5 a 17 puntos porcentuales según la entidad federativa. Es interesante asentar que esta tasa de crecimiento fue más fuerte en Florida y Nueva York seguida por Washington, Illinois, California, Arizona y Michigan⁴.

Después del impacto de la legalización de miles de indocumentados mexicanos sobre la formación de negocios sentida en 1992, el comportamiento en el crecimiento de los negocios de dueños de origen mexicano experimentó una desaceleración, es decir, creció pero con un ritmo más bajo; tal como lo muestra la encuesta de 1997 que captó un total de 472,033, lo cual significó un incremento de 24.67 por ciento respecto de 1992, por tanto, una tasa de crecimiento promedio anual de 4.4 por ciento para el periodo 1992-1997. Por otro lado, este crecimiento es un reflejo del crecimiento de los negocios de minorías a nivel nacional que crecieron cuatro veces más rápidamente que el total de negocios de Estados Unidos. Puesto que los negocios de mexicanos son también

los nuevos destinos de esta migración, como es Nueva York, sólo capté un caso de empresario hijo de migrantes nacido en Estados Unidos.

⁴ Si bien es cierto que estos datos son indicativos del crecimiento de los negocios de mexicanos en Estados Unidos, tal como tuve la oportunidad de corroborar en investigación directa en las ciudades de Nueva York y Chicago entre los años 1992 y 1993, deben tomarse con cierta cautela porque parte de este crecimiento se debió al aumento en la cobertura de la muestra.

negocios de minorías, en este sentido se puede afirmar que éstos se mueven siguiendo el ritmo creciente de la economía de las minorías en Estados Unidos.

Sin embargo, al tratar de establecer mediciones acerca de la importancia de los negocios de mexicanos en la economía nacional de Estados Unidos se encuentra que la participación de los negocios de mexicanos en los negocios totales de Estados Unidos o incluso dentro de los negocios del grupo hispano, es relativamente baja, aunque importante y creciente. Al respecto, se puede decir que en 1997, el total de negocios de dueños de origen mexicano, representó el 2.27 por ciento de los negocios totales en Estados Unidos y el 39.34 por ciento de los negocios hispanos. La pregunta es por qué el grupo nacional de los mexicanos en Estados Unidos no ha tenido una participación importante dentro del sector de negocios de ese país a pesar de que el escenario posterior a la Segunda Guerra Mundial abrió espacios económicos para los recién retirados de la guerra que llegaban a las ciudades con una ciudadanía estadounidense y con posibilidades de aprender nuevos oficios que les permitieran crear su propio empleo.

Una de las respuestas a esta interrogante tiene que ver con el hecho de que los mexicanos como grupo nacional, no ha visto en el autoempleo, en la formación de negocios, el desarrollo de un nicho propio dentro del mercado de trabajo de Estados Unidos por tres cosas: primero porque la mayoría de los trabajadores mexicanos que van a laborar al mercado de trabajo estadounidense no cuenta con papeles legales para trabajar lo cual limita la movilidad laboral; segundo, porque estos trabajadores se han especializado en cubrir una demanda de mano de obra campesina, obrera, empleada y sub-empleada; y tercero, la creación de negocios propios y el autoempleo son formas poco conocidas, poco transitadas y poco experimentadas como opción de empleo entre los mexicanos inmigrantes en Estados Unidos sobre todo en las primeras generaciones de inmigrantes.

De ahí que, la tasa de crecimiento de negocios de mexicanos, aunque creciente en un periodo de quince años, sea baja comparada con la del grupo de hispanos, que para el periodo 1992-1997 ha crecido dos veces más, presentado una tasa de crecimiento promedio anual de 9.2 por ciento, mismo que se refleja en una pérdida de importancia aparente de los negocios étnicos mexicanos al pasar de 49.06 por ciento en 1992 a 39.33 por ciento en 1997 respecto del total de negocios hispanos en Estados Unidos.

Lo anterior puede deberse a dos cuestiones, por un lado, si bien los negocios de mexicanos siempre han estado presentes en las economías étnicas de las colonias y barrios de este grupo nacional, esto no quita que los mexicanos sean considerados como relativamente nuevos en el ámbito de los negocios étnicos y no étnicos; y, por otro lado, -como lo indican las mismas bases de datos en negocios étnicos- a que dentro del grupo de los hispanos, el grupo nacional más fuerte, el que determina el crecimiento general del grupo hispano, su dinámica, es el de los empresarios de origen cubano⁵.

Una vez establecido lo anterior, se puede decir que los negocios de dueños de origen mexicano, mexicanoamericano o chicano en Estados Unidos tienden, al igual que la población de estos orígenes, a concentrarse en los estados que albergan una mayor población de este tipo, principalmente el sur de Estados Unidos y el viejo oeste americano, aunque en años recientes han empezado a florecer en estados donde el asentamiento de población de estos orígenes es relativamente reciente (**Mapa 1**).

En términos absolutos, de acuerdo con la *Hispanic Survey of Minority-Owned Business Enterprises de 1997*, los negocios de mexicanos se aglutinan en dos estados: California y Texas. El primero con una concentración de 40.6 por ciento y, el segundo, con 34 por ciento. Otros estados del

⁵ Portes y Rumbaut ya en 1990 daban cuenta del crecimiento de los empresarios de este grupo nacional. Véase Alejandro Portes y Ruben Rumbaut, *Immigrant America. A Portrait*, University of California Press, Berkeley and Los Angeles, California, 1990.

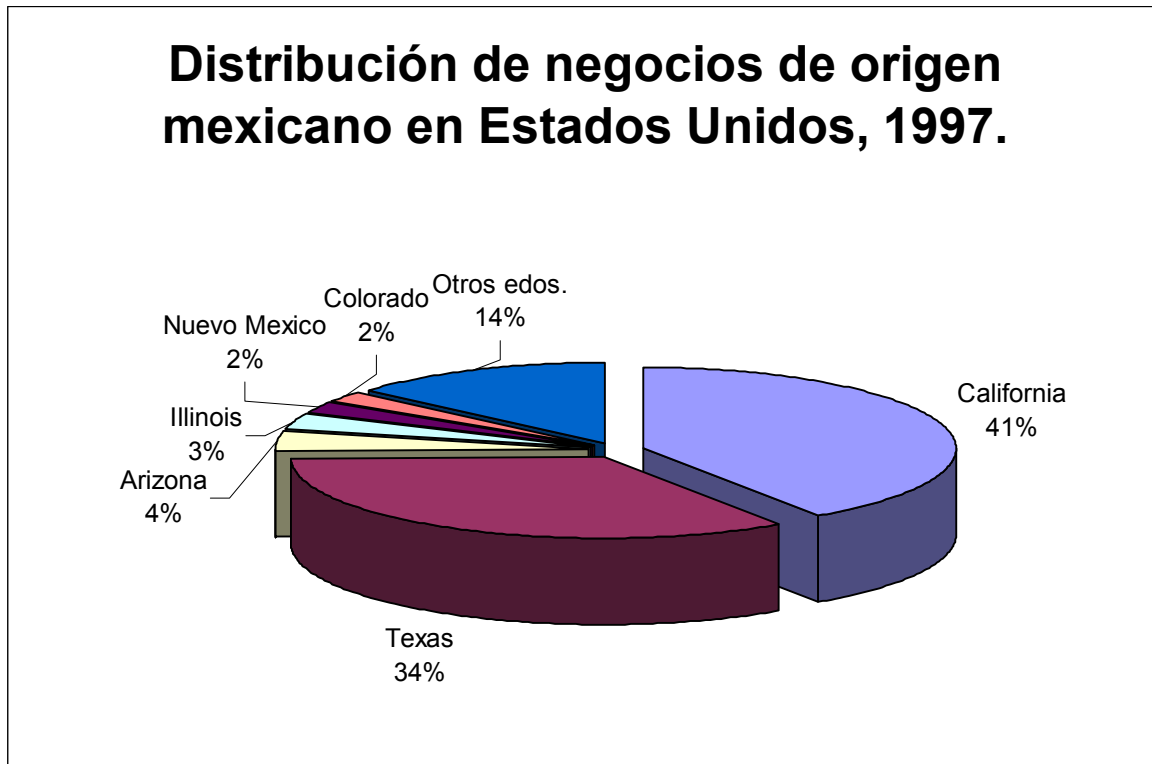
sur como Arizona, Nuevo México y Colorado e Illinois en el Oeste, concentran en conjunto 11.9 por ciento del total de negocios de este grupo nacional (**Gráfica 1**).

INSERTAR MAPA 1

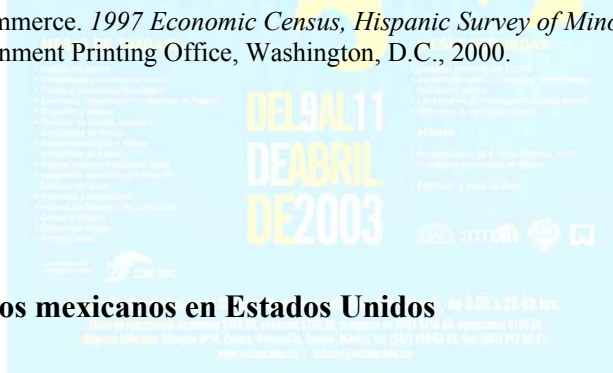
Mapa 1 distribución geográfica de los negocios de origen mexicano en Estados Unidos.



Gráfica 1



Fuente: U.S. Department of Commerce. *1997 Economic Census, Hispanic Survey of Minority-Owned Business Enterprises*. U.S. Census Bureau, U.S. Government Printing Office, Washington, D.C., 2000.



Crecimiento de los negocios mexicanos en Estados Unidos

Los negocios de dueños de origen mexicano en Estados Unidos tienden a localizarse siguiendo el patrón de asentamiento de la población de origen mexicano y viceversa, esta población tiende a establecerse donde sabe encontrar los bienes y productos que le aseguren su subsistencia cultural étnica combinada con la posibilidad de encontrar o conectarse con las oportunidades de empleo (Valenzuela, 2000).

Si bien es cierto que en términos absolutos los negocios de dueños de origen mexicano en Estados Unidos se han concentrado en los estados tradicionales de recepción de migración mexicana y en términos reales es donde han experimentado mayor crecimiento; en términos relativos este crecimiento en los centros tradicionales de asentamiento de población mexicana, ha tendido a disminuir en el tiempo. Esta disminución está relacionada con el cambio en el patrón de poblamiento de la población de origen mexicano en Estados Unidos ocurrido principalmente en la última década del siglo XX.

La tasa de crecimiento promedio anual de los negocios de dueños de origen mexicano en estos estados durante el periodo 1992-1997 muestra una tendencia sistemática a la disminución del crecimiento, incluso Nuevo México llega a mostrar una tasa negativa. Así, los negocios de dueños de origen mexicano en California, Colorado y Nuevo México han crecido a tasas por debajo del promedio -4.4 puntos-, mismas que van de 3.40, 3.36 y -0.26 por ciento respectivamente; Texas, aunque bajo, apenas si rebasa el promedio nacional étnico -4.74- e Illinois y Arizona están entre el 6 y 7 puntos en su tasa de crecimiento promedio anual (**Cuadro 1, Mapa 2**).

En contraparte, es notoria la creciente presencia de negocios étnicos mexicanos en estados no tradicionales de asentamiento de población de origen mexicano. A diferencia de la encuesta de 1992, en la de 1997 es evidente que el crecimiento de este tipo de negocios ha empezado a salir de los estados tradicionales para iniciar su despegue en los nuevos centros de asentamiento de la población de origen mexicano. Este hecho se evidencia más claramente si se le

Cuadro 1

Tasa de crecimiento de los negocios de origen mexicano en Estados Unidos, 1987-1997 (más de 2000 negocios).

Trabajo Presentado en el
Cuarto Congreso Nacional de Estudios del trabajo

ESTADO	1987	1992	1997	TASA DE CRECIMIENTO PROMEDIO ANUAL 1987-1992	TASA DE CRECIMIENTO PROMEDIO ANUAL 1992-1997	TASA DE CRECIMIENT O PROMEDIO ANUAL 1987- 1997
California	94,548	162,254	191,765	11.41	3.40	7.32
Texas	83,380	127,459	160,689	8.86	4.74	6.78
Arizona	8,246	14,118	19,491	11.35	6.66	8.98
Illinois	5,637	10,720	15,584	13.72	7.77	10.70
Nuevo México	8,656	11,323	11,164	5.52	-0.28	2.57
Colorado	6,394	8,358	9,861	5.50	3.36	4.42
Florida	2,821	6,354	9,748	17.63	8.94	13.20
Washington	1,792	3,543	4,879	14.61	6.61	10.53
Nueva York	1,244	2,790	4,809	17.53	11.50	14.47
Michigan	1,704	2,768	3,914	10.19	7.17	8.67
Nevada	---	2244	3,134	---	6.91	6.91*
Georgia	---	1448	2,968	---	15.44	15.44*
Oregon	---	1977	2,477	---	4.61	4.61*
Oklahoma	---	1828	2,322	---	4.90	4.9*
Indiana	---	1431	2,102	---	7.99	7.99*
TOTAL SELECCIONADO	214,422	358,615	444,907	10.8	4.4	7.6
TOTAL NEGOCIOS MEXICANOS ESTADOS UNIDOS	266,545	378,614	472,033	7.27	4.5	5.9

Fuente: U.S. Department of Commerce. 1987, 1992 y 1997 *Economic Census. Survey of Minority-Owned Business Enterprises. Hispanic*. U.S. Census Bureau, U.S. Government Printing Office, Washington, D.C.

* Estas cifras se conservan igual que las del periodo 1992-1997 por carecer de datos para el primer periodo de referencia (1987).

INSERTAR MAPA 2

Mapa 2.- Tasa de crecimiento de los negocios de origen mexicano en Estados Unidos 92-97

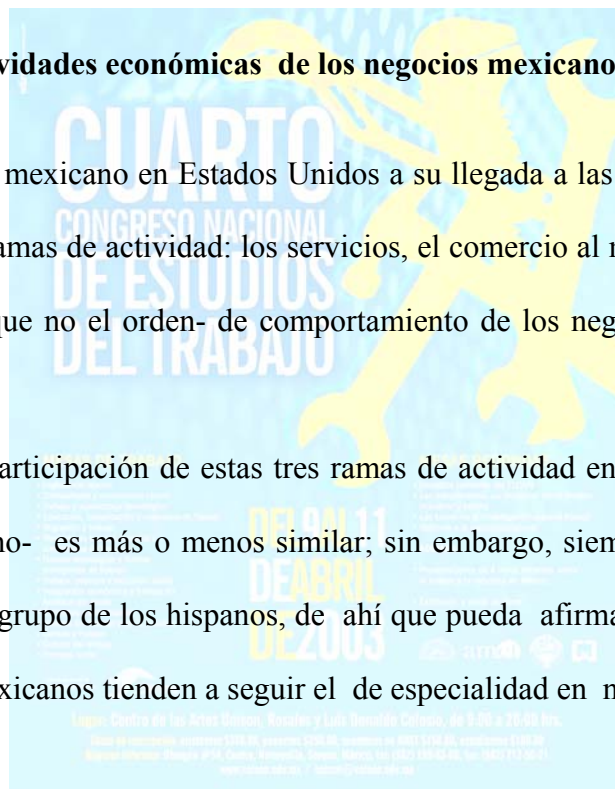


ve desde la tasa de crecimiento promedio anual. Así, por ejemplo, en 1997 aparecen estados como Georgia, Nueva York, Florida e Indiana los cuales presentaron tasas de crecimiento de 15.44, 11.50, 8.94 y 7.99 respectivamente para el periodo 1992-1997. De los estados anteriores, Georgia y Nueva York son los estados que tienen las tasas de crecimiento más altas⁶ lo cual es congruente con los resultados del Censo de Población de 2000 cuyos datos hablan de un crecimiento inusitado de la población de origen mexicano en estos estados (*U.S. Census Bureau, 2000*).

La concentración en actividades económicas de los negocios mexicanos en Estados Unidos.

Los empresarios de origen mexicano en Estados Unidos a su llegada a las ciudades y áreas urbanas se han especializado en tres ramas de actividad: los servicios, el comercio al menudeo, la construcción⁷ al igual que el patrón –aunque no el orden- de comportamiento de los negocios nacionales e hispanos **(Gráfica 2)**.

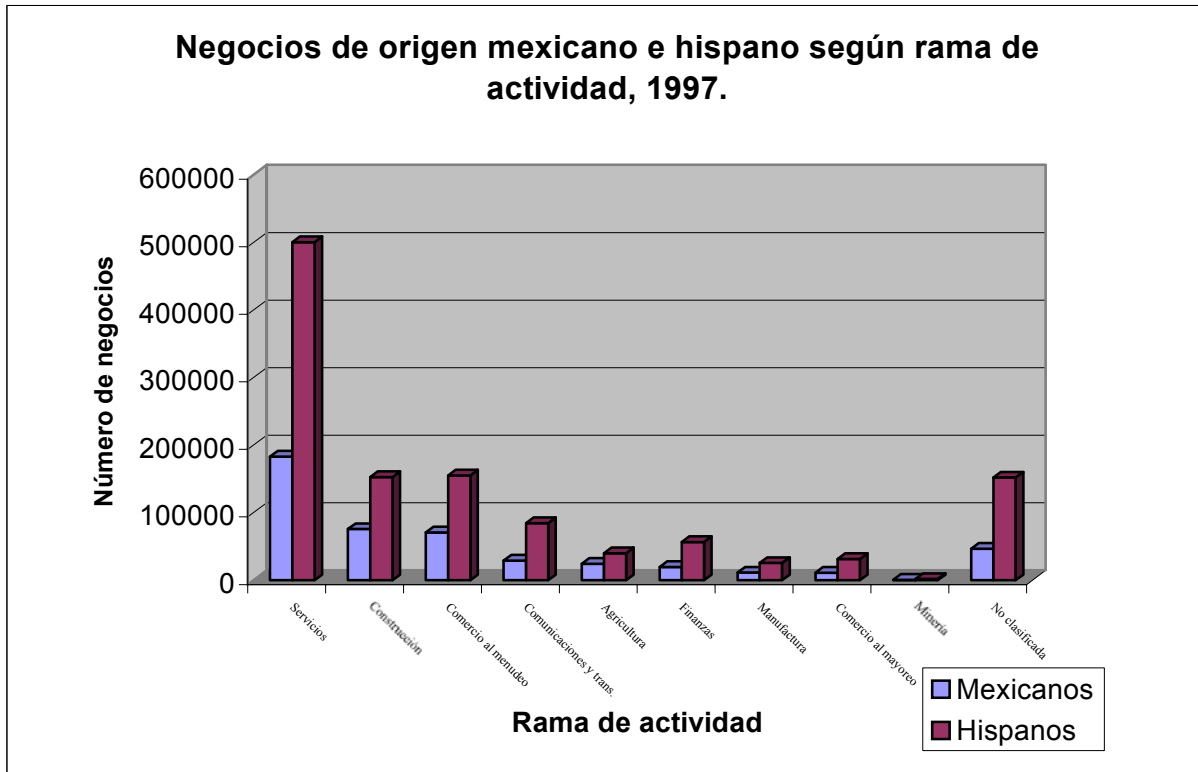
La proporción de participación de estas tres ramas de actividad entre sus respectivos grupos – nacional, hispano, mexicano- es más o menos similar; sin embargo, siempre se ha identificado a los mexicanos como parte del grupo de los hispanos, de ahí que pueda afirmarse que el patrón general de los empresarios étnicos mexicanos tienden a seguir el de especialidad en negocios marcado por



⁶ Es importante aclarar que este comportamiento puede deberse a cambios en la cobertura numérica y regional de las fuentes -*Hispanic Survey of Minority-Owned Business Enterprises de 1992 y 1997*.

⁷ A este comportamiento de los negocios a nivel de Estados Unidos, se une además la rama de las finanzas.

Gráfica 2



Fuente:

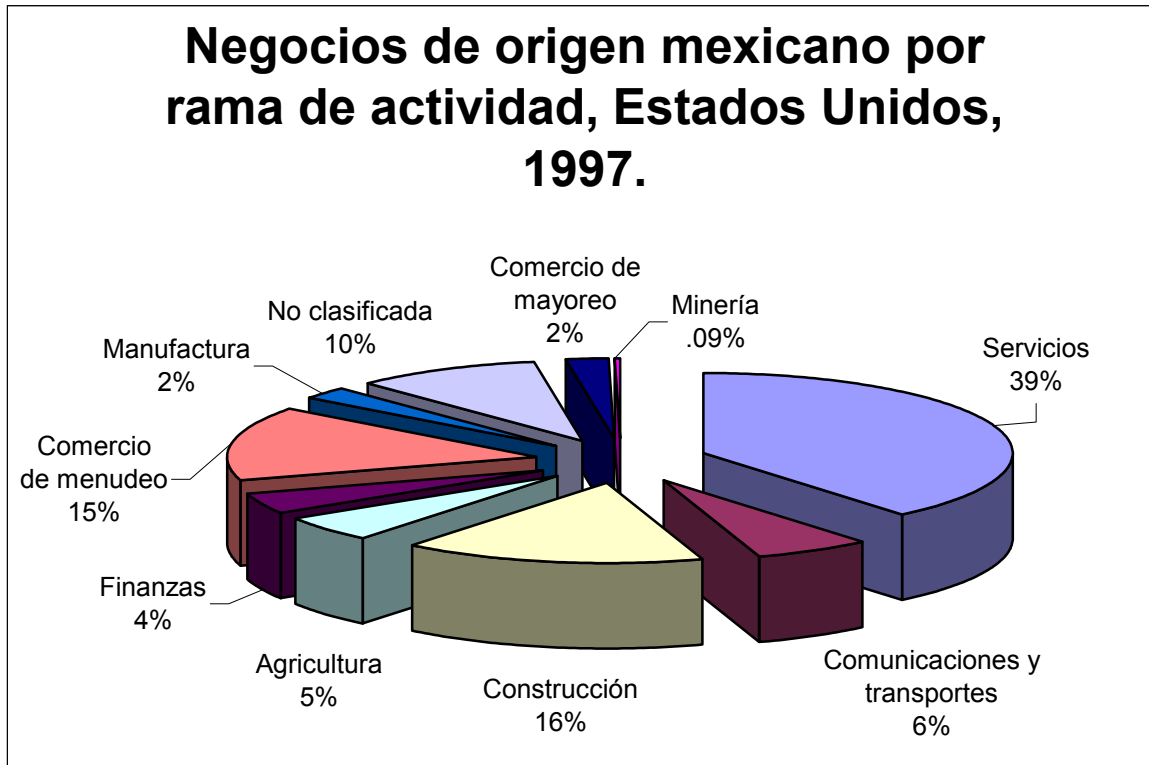
U.S. Department of Commerce. *1997 Economic Census, Hispanic Survey of Minority-Owned Business Enterprises*. U.S. Census Bureau, U.S. Government Printing Office, Washington, D.C., 2000.

el grupo hispano.

En 1997, la rama de los servicios concentró el 38.7 por ciento del total de las actividades de los empresarios mexicanos cuya especialidad está en el área de restaurantes y comida preparada, o bien servicios directos al cliente como son los de limpieza, jardinería, entre otros; mientras que para los hispanos representó 41.7 por ciento. La construcción, otra opción intensiva en mano de obra obrera y en este caso paisana, concentró en el mismo año el 16.05 por ciento en la distribución de los negocios por ramas; representado para los hispanos el 12.71 por ciento. Por último, el comercio al menudeo – especializado en gran parte en la compra-venta de productos en su mayoría alimenticios producidos y envasados en México- como uno de los pilares de la economía de barrio que asegura el mantenimiento

de la identidad étnica de grupo, con el 15.01 por ciento del total de negocios en 1997; en tanto que, para los hispanos representó el 12.92 por ciento (**Gráfica 3**).

Gráfica 3



Fuente: U.S.

Department of Commerce. 1987, 1992 y 1997 *Economic Census. Survey of Minority-Owned Business Enterprises. Hispanic*. U.S. Census Bureau, U.S. Government Printing Office, Washington, D.C.

Sin embargo, más allá de las tres actividades mencionadas, habría que precisar que atendiendo a la alta proporción de negocios –en comparación con el grupo nacional como entre otros grupos-, hay dos actividades que le son propias a los empresarios étnicos mexicanos: la construcción y el comercio al

menudeo. Es en estas dos actividades que los empresarios de origen mexicano han tenido un mayor crecimiento, mientras que otros grupos –hispano y nacional- están ya transitando hacia actividades más diversificadas y con mayores posibilidades de movilidad económica, lo cual significa que los empresarios mexicanos están todavía en el sector de actividad de los negocios básicos, lo que es propio de los inicios de cualquier empresario étnico (Stalker, 1994).

Este patrón de crecimiento concentrado en negocios básicos, en el pequeño y mediano abarrote, en la organización de cuadrillas de trabajadores migratorios connacionales bajo la firma de un negocio unipersonal, describe las características propias de las economías étnicas sostenida en pilares de actividades de bajo riesgo, poca inversión y dependientes del creciente mercado connacional que igual provee consumidores cautivos que mano de obra barata. De ahí que, esta estructura de los negocios de dueños de origen mexicano a nivel nacional, se refleje también en la estructura de negocios en los barrios étnicos mexicanos al interior de las ciudades y áreas urbanas de Estados Unidos (Valenzuela, 2001).

Analizando el ritmo de crecimiento de las ramas de servicios, construcción y comercio al menudeo para los grupos de mexicanos y de hispanos para el periodo 1992-1997, es posible afirmar que la única rama que sostiene una tasa de crecimiento ubicada entre las tres más elevadas es la de la construcción para ambos grupos (**Cuadro 2**).

Además de lo anterior, se puede decir, tal como lo muestra el cuadro 2, que las ramas de actividad de los negocios de origen mexicano que más crecieron durante el periodo 1992-1997 fueron en orden de importancia: el comercio al mayoreo, la construcción, la rama de comunicaciones transportes y servicios, y en menor medida, la rama del comercio al menudeo, con una tasas de crecimiento

Cuadro 2

Crecimiento promedio anual de los negocios de dueños de origen mexicano e hispano en Estados Unidos, según rama de actividad económica.

Rama de actividad	Negocios de dueños de origen mexicano			Negocios de dueños de origen hispano		
	1992	1997	Tasa de crecimiento promedio anual (1992-1997)	1992	1997	Tasa de crecimiento promedio anual (1992-1997)
Servicios	161,768	183,004	2.49	347,297	500,449	7.58
Construcción	55,102	75,783	6.58	97,476	152,573	9.37
Comercio al menudeo	56,695	70,858	4.56	107,846	155,061	7.53
Comunicaciones, transportes y servicios	21,313	29,040	6.38	47,797	84,554	12.08
Servicios agrícolas, forestales y de pesca	20,717	24,377	3.30	31,600	40,040	4.84
Finanzas, seguros y bienes raíces	20,133	19,525	-0.61	49,231	56,629	2.83
Manufactura	9,179	11,322	4.28	18,461	25,552	6.71
Comercio al mayoreo	7,275	11,027	8.67	17,727	31,480	12.17
Minería	821	674	-3.87	1,327	1,909	7.54
No clasificada	25,611	46,526	12.68	52,945	151,931	23.47
TOTAL	378,614	472,033*	4.4	771,708	1'199,896	9.23

Fuente: U.S. Department of Commerce. 1992 y 1997 *Economic Census. Survey of Minority-Owned Business Enterprises. Hispanic*. U.S. Census Bureau, U.S. Government Printing Office, Washington, D.C.

Nota: La sumatoria total del número de establecimientos por rama de actividad no coincide por ajuste en los datos originales.

promedio anual de 8.6, 6.5, 6.3 y 4.5 respectivamente. Entre tanto los negocios de los hispanos muestran un mayor despunte en las ramas de actividad del comercio al mayoreo, comunicaciones transportes y servicios, la construcción y la minería.

El indicador de la tasa de crecimiento promedio anual permite detectar nuevas ramas que empiezan a despuntar con un crecimiento relativo; dentro de los negocios de mexicanos destacan el comercio al mayoreo y la rama de las comunicaciones y transportes.

El cuadro 2 muestra la existencia de algunas actividades que aunque no han crecido con altas tasas de crecimiento sí tienen una participación relativamente importante dentro de la estructura de negocios mexicanos, tal es el caso de la manufactura y la rama de la agricultura. En la primera, es notorio que ésta ha crecido más en términos absolutos que el comercio al mayoreo, sin embargo, su tasa de crecimiento ha aumentado significativamente menos.

Pero además, dentro de los negocios de mexicanos hay algunos que no han logrado despuntar y presentan un estancamiento relativo en cuanto al número de negocios se refiere. Entre estas actividades se encuentran la minería, con una tasa promedio anual de -3.87 , seguida por las finanzas, seguros y bienes raíces con una tasa de crecimiento promedio anual de -0.61 .

Una característica importante que está presente en los negocios étnicos y de lo cual los negocios de origen mexicano no son la excepción, es que éstos dependen de la existencia de mano de obra inmigrante, barata, por lo general indocumentada, muchas de las veces familiar y paisana para poder surgir, subsistir y crecer en un mercado competitivo y algunas veces hostil (Valenzuela, 1993 y 2001). Fuera de la economía de barrio, a nivel nacional esto es particularmente claro en la industria de la construcción, actividad que concentra una buena parte de la mano de obra migrante obrera mexicana, aunque su importancia varía por regiones y ciudades.

Empleo, tamaño y formas legales de operar de los negocios de mexicanos en Estados Unidos

En 1997 los negocios de los mexicanos que tenían un mayor número de empleados pagados se concentraban en las ramas del comercio al mayoreo, manufactura y comercio al menudeo. Así, el 42.8

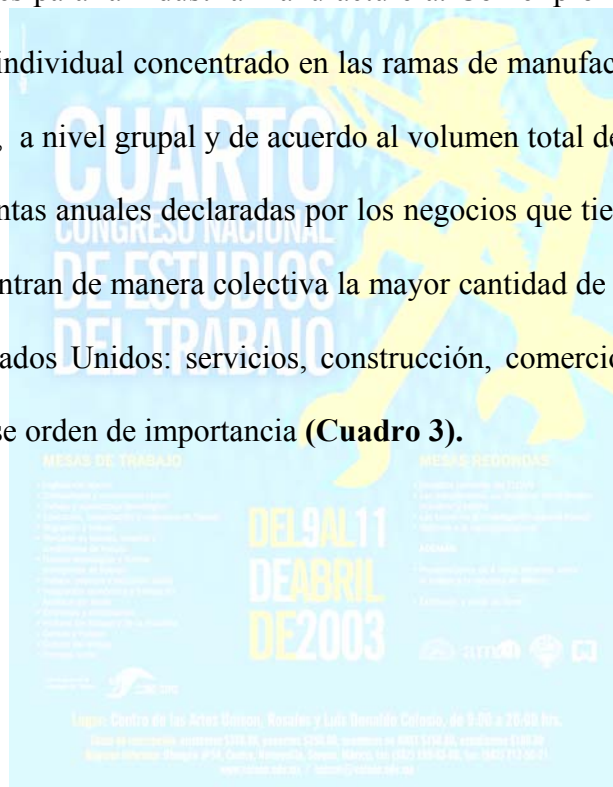
por ciento del total de los negocios de los mexicanos en el comercio al mayoreo, el 42.7 por ciento de los negocios de manufactura y el 34.2 por ciento de los negocios de comercio al menudeo tenían empleados pagados (**Cuadro 3**). De nuevo, estos bajos niveles de participación reflejan la forma en que operan las empresas del grupo de mexicanos en Estados Unidos, las cuales –como ya se dijo- son generalmente pequeñas, emplean principalmente mano de obra familiar y mano de obra connacional, altamente vulnerable e indocumentada y sin la cual –al igual que la mayoría de negocios de ese país⁸- no hubieran podido ser y sobrevivir.

Si se atiende al número promedio de empleados pagados en cada una de las ramas de negocio de los mexicanos, se puede notar que la mayor cantidad de empleados por firma se encuentran en los negocios de la industria manufacturera donde se emplea un promedio de 16 trabajadores pagados; siguiendo la rama de comunicaciones, transportes y servicios con 9.5 trabajadores promedio empleados pagados por firma. Un aspecto interesante es que la manufactura ha aumentado el tamaño de empleados promedio pagados de 1992 a 1997 en más de la mitad; otros más como los servicios y la construcción, han aumentado en dos trabajadores más su número promedio de empleados promedio para el periodo 1992-1997. Esto significa que los negocios en estas ramas de actividad han tendido a crecer incorporando más empleados pagados en su nómina. Otros, sin embargo, han reducido el tamaño de empleados promedio pagados, entre ellos se encuentran los negocios de mexicanos en las ramas tradicionales de ocupación de mano de obra mexicana como la rama de servicios agrícolas, forestales y de pesca cuya disminución va de 5.4 a 4.6 empleados promedio pagados para 1992 y 1997; y la rama

⁸ El uso de mano de obra paisana –indocumentada- no es privativo de los empresarios de origen mexicano. Por otro lado, aunque se sabe que negocios grandes y pequeños, de minorías y del grupo nacional, emplean y explotan esta mano de obra dentro de lo que ha sido llamado el mercado negro de la mano de obra migrante (Ver George J. Borjas, *Friends or Strangers*, Basic Books, U.S.A., 1990), no hay evidencias empíricas que precisen el papel de los inmigrantes indocumentados en la formación y consolidación de negocios a lo largo y ancho de Estados Unidos debido a su carácter elusivo.

de los negocios en finanzas, seguros y bienes raíces con una disminución de 4.1 a 3.9 empleados para los mismos años.

Las ventas anuales promedio declaradas por los negocios de mexicanos con empleados pagados son relativamente bajas para el nivel de economía de Estados Unidos. En 1997 estas empresas declararon ventas de \$686,140 dólares anuales total promedio para todas las actividades con un rango considerablemente amplio que va desde los \$224,580 dólares en la rama de los servicios agrícolas hasta los \$2'544,700 dólares para la industria manufacturera. Con el promedio de ventas más alto por rama de actividad a nivel individual concentrado en las ramas de manufactura, comercio al mayoreo y minería. Pese a lo anterior, a nivel grupal y de acuerdo al volumen total de firmas en cada una de estas ramas y al promedio de ventas anuales declaradas por los negocios que tienen empleados pagados, son otras las ramas que concentran de manera colectiva la mayor cantidad de recursos de la comunidad de negocios mexicana en Estados Unidos: servicios, construcción, comercio al menudeo, manufactura, comercio al mayoreo; en ese orden de importancia **(Cuadro 3)**.



Cuadro 3

Generación de empleos y ventas anuales en negocios de dueños de origen mexicano con empleados pagados según año y rama de actividad económica seleccionada.

Rama de Actividad	Número de firmas totales		Proporción de negocios con empleados pagados		Número promedio de empleados pagados		Promedio de ventas anuales en negocios con empleados pagados (miles de dólares)	
	1992	1997	1992	1997	1992	1997	1992	1997
Servicios	161,768	183,004	10.65	13.69	5.9	8.2	\$258.34	\$503.22
Construcción	55,102	75,783	21.84	21.70	3.38	5.7	\$245.43	\$584.86
Comercio al menudeo	56,695	70,858	25.41	34.22	7.04	7.9	\$439.57	\$523.05
Comunicaciones, transportes y servicios	21,313	29,040	12.34	16.62	8.13	9.5	\$527.15	\$466.96
Servicios agrícolas, forestales y de pesca	20,717	24,377	11.70	14.76	5.43	4.6	\$248.62	\$224.58
Finanzas, seguros y bienes raíces	20,133	19,525	10.57	22.83	4.14	3.9	\$555.45	\$466.64
Manufactura	9,179	11,322	26.36	42.77	9.97	15.9	\$798.75	\$2,544.70
Comercio al mayoreo	7,275	11,027	26.57	42.84	5.56	7.1	\$1322.87	\$1,910.75
Minería	821	674	15.84	26.11	8.95	12.7	\$1488.44	\$1,576.12
No clasificada	25,611	46,526	3.65	5.33	0.58	4.0	\$103.60	\$237.62
TOTAL	378,614	472,033	14.86	19.22	5.75	7.6	\$385.42	686.14

Fuente: U.S. Department of Commerce. 1992 y 1997 *Economic Census. Survey of Minority-Owned Business Enterprises. Hispanic*. U.S. Census Bureau, U.S. Government Printing Office, Washington, D.C.

En la forma de operación legal de sus negocios los empresarios mexicanos, como todos los empresarios, hacen arreglos eficaces para eludir de manera legal el pago de altos impuestos y el costo económico que significa operar un negocio, a la vez que buscan las ventajas que da el mercado a las diferentes opciones legales.

La forma principal de operación de los negocios de mexicanos en Estados Unidos es bajo la forma legal de propiedad individual, 87.33 por ciento, también conocida como de un solo dueño quien tiene el control absoluto del destino del negocio. Esta es una forma fácil, rápida, simple de manejar el

negocio, no requiere de grandes inversiones o de un domicilio fiscal diferente del domicilio del hogar del dueño del negocio. Bajo este sistema, el dueño único se enfrenta a uno de los niveles más bajos de interferencia gubernamental, mismo que no va más allá del pago correspondiente a los impuestos y llevar la contabilidad. Sin embargo, esta forma tiene la desventaja de llegar a poner en riesgo el patrimonio individual y familiar en caso de responsiva judicial.

Este patrón de operación legal de negocios no es privativo de los mexicanos; los coreanos, los chinos y otros grupos étnicos también presentan este mismo comportamiento que más bien está relacionado con el proceso de establecimiento de negocios. Así, por ejemplo, en 1997, el 85.6 por ciento del total de las firmas de minorías étnicas en Estados Unidos operaban bajo la forma legal de propiedad individual .

En la medida en que los negocios crecen y se complejizan, requieren de socios, apertura de sucursales, acceso a créditos amplios, tienden a cambiar hacia la corporación como una forma legal de operar que les permite jugar más con las reglas propias del mercado sin poner en juego el capital individual del empresario y su familia.

Esta maduración es notoria en el cambio de sistema de propiedad bajo el que operan los empresarios étnicos mexicanos quienes en años recientes al parecer han empezado a desplazarse de la forma legal de propiedad individual a la forma de corporaciones de tipo C y de tipo S que ofrecen sobre todo ventajas relacionadas con la protección del patrimonio individual y familiar del dueño, el sistema de impuestos y beneficios para los corporativos; en 1987 el 95.62 por ciento de los negocios de los empresarios de origen mexicano operaban bajo la forma legal de propiedad individual, disminuyendo en 1997 a 87.33 por ciento a favor de un crecimiento en la forma legal de corporación C bajo la cual se organizaron el 5.91 por ciento de los negocios de mexicanos en Estados Unidos en el año de 1997, y en la forma de corporación S (Cuadro 4).

La organización legal del negocio en corporación C es propia de los grandes negocios y ofrece todas las ventajas de ley que da operar en el mercado (beneficios amplios a los corporativos, una balanza favorable en caso de pérdidas económicas), pero también trae aparejada la gran desventaja de ser acreedoras de la doble tributación la cual se aplica sobre las ganancias del individuo-corporativo y sobre las ganancias de la empresa. Por su lado, la corporación S tiene la importante ventaja de operar en términos de tributación como una sociedad puesto que sólo ejerce el cobro de los impuestos del individuo-corporativo en la corporación, es decir, no recauda el impuesto doble sobre las ganancias o pérdidas de los socios-corporativos y las ganancias o pérdidas de la empresa; sin embargo, requiere que todos los socios tengan ciudadanía o residencia estadounidense como condición para su operación legal y su posible venta⁹ lo cual impone limitaciones serias para un amplio grupo de la población migrante.

Cuadro 4

Formas legales de organización de los negocios de dueños de origen mexicano en Estados Unidos (1987-1997)

Forma de constitución legal de los negocios	1987	%	1992	%	1997	%
Corporaciones tipo C	-----	---	-----	---	27,897	5.91
Corporaciones tipo S	7,118	3.09	10,507	2.8	15,238	3.22
Propiedad individual	219,651	95.62	351,547	92.85	412,240	87.33
Sociedades	2,937	1.28	16,560	4.36	16,311	3.45
Otro	-----	---	-----	---	347	0.73
TOTAL	229,706	100.0	378,614	100.0	472,033	100.0

Fuente: U.S. Department of Commerce. 1987, 1992 y 1997 *Economic Census. Survey of Minority-Owned Business Enterprises. Hispanic*. U.S. Census Bureau, U.S. Government Printing Office, Washington, D.C.

⁹ Consultar Hadzima, Joe, “Subchapter S: Some Myths, Realities and Practical Considerations”, en http://web.mit.edu/entforum/www/hadzima/subchapter_s.htm

La ley de inmigración de 1986 y la apertura de negocios de origen mexicano en Estados Unidos

Si bien es cierto que los negocios de mexicanos, en particular el pequeño negocio, siempre han existido en los barrios y colonias que los mexicanos fueron formando con su llegada a diversas partes de Estados Unidos, es hasta después de 1986 con las modificaciones de la IRCA, que se empieza a ver un crecimiento notorio de esta actividad en las diferentes comunidades étnicas mexicanas que, en muchos casos, significó la entrada a la formalidad de los negocios étnicos mexicanos.

A nivel individual, la Simpson-Rodino posibilitó que el sueño migrante del *American Dream* se hiciera realidad porque en las comunidades de inmigrantes -como en los pueblos de origen-, los ricos, los influyentes, los que tienen documentos legales para residir y trabajar en el denominado país de las oportunidades, han sido los empresarios –grandes o pequeños- de ahí que uno de los sueños de la mayoría de los trabajadores inmigrantes fuera llegar a ser como ellos, ricos, poderosos, reconocidos, gente de “prestigio social”; en otras palabras lograr el *American Dream* aunque fuera dentro del propio barrio étnico, es decir protegidos a la sombra del crecimiento de la población connacional, su poder de compra y la garantía de tener una amplia oferta de mano de obra cautiva.

Así, posterior a 1986 los mexicanos inmigrantes en Estados Unidos establecen de manera importante su entrada formal al autoempleo en el área del pequeño negocio étnico de las comunidades de inmigrantes mexicanos distribuidas a lo largo y ancho de Estados Unidos. Esto se pone de manifiesto en las cifras censales de 1992 y las altas tasas de crecimiento para el periodo 1987-1992 tal como se ha mostrado con anterioridad en este artículo, con efectos fuertes en Florida, Nueva York y Washington, además de otros estados donde ya había una considerable cantidad de población de origen mexicano.

De esta manera, a partir de la IRCA, el mercado laboral de los mexicanos en Estados Unidos, atestigua un crecimiento en la entrada al autoempleo, lo que marcó un parteaguas en el fenómeno migratorio México-Estados Unidos tanto en las características demográficas de las poblaciones migrantes, las regiones de expulsión migratoria, como en las formas de insertarse en el mercado de trabajo en Estados Unidos.

La IRCA trajo como consecuencia la legalización de alrededor de tres millones de indocumentados, de los cuales dos terceras partes eran mexicanos (Woodrow y Passel, 1990), quienes al verse con papeles de residencia permanente y por tanto de trabajo legal en Estados Unidos decidieron embarcarse en otras esferas del mercado laboral, lejos de los trabajos duros y mal pagados del campo estadounidense. Se dice que fue así que los inmigrantes mexicanos empezaron a poblar áreas más urbanas, a laborar en actividades distintas a las agrícolas, principalmente en los servicios básicos como los relacionados a la industria restaurantera, la hotelería, la jardinería, entre otros, además de los trabajos manuales en la manufactura que se vieron fortalecidos por este nuevo contingente de población migrante moviéndose del campo a la ciudad (Estudio Binacional, 1997).

Es dentro de este abanico de opciones abiertas con la IRCA, que llegaron también la mayoría de los empresarios étnicos de origen mexicano. En un estudio realizado en 1992 en el área metropolitana de Nueva York, encontré que la mayor parte de los negocios de barrios, colonias o concentraciones de población de origen mexicano, considerados en mi estudio se habían abierto precisamente en el periodo posterior a la obtención de documentos legales para vivir en Estados Unidos¹⁰. De ahí que, al igual que en el resto de las actividades económicas realizadas por la población de origen mexicano en Estados Unidos, el pequeño empresariado étnico se haya visto beneficiado de manera directa con la IRCA en

¹⁰ Ver "Los pequeños negocios de jaliscienses y michoacanos en New Rochelle, Nueva York", en Jesús Arroyo Alejandro y David Lorey (comp.), *Impactos regionales de la apertura comercial. Perspectivas del tratado de libre comercio*, Universidad de Guadalajara-UCLA Program on México, 1993. Pp. 275-304.

tanto que ésta ofrecía mayor seguridad para invertir lo ahorrado debajo de los colchones, no sólo en negocios de barrio, como sucedió en Chicago y en muchos otros lugares de concentración de población mexicana, sino también en la inversión de casa-habitación, misma que después serviría para albergar el propio negocio en el piso de abajo¹¹; ofrecía además posibilidades reales de asentarse de manera permanente en un lugar; aseguraba un mercado permanente potencial de connacionales para productos étnicos y por tanto, la permanencia de una comunidad étnica propia.

Conclusión

La presencia de negocios de dueños de origen mexicano en Estados Unidos no es nueva, éstos siempre han estado presentes desde las primeras etapas de la migración misma y la consiguiente formación de colonias mexicanas; no obstante, es después de 1987, posterior a la ley de inmigración Simpson-Rodino, que se da una proliferación importante de negocios de inmigrantes mexicanos a lo largo y ancho de Estados Unidos, los cuales se pueden encontrar tanto en las pequeñas localidades como en las ciudades globales de ese país.

Estas estadísticas de los negocios de dueños de origen mexicano en Estados Unidos muestran que estos negocios, aunque en su mayoría pequeños como indica el hecho de que el 87 por ciento operen bajo la forma legal de propiedad individual, se concentran alrededor de las actividades de los servicios, la construcción y el comercio al menudeo, desde donde han iniciado –además de una relativa

¹¹ En los barrios étnicos de Chicago, como Little Village (la Villita) y Pielsen, se trata de casas-habitación de dos pisos, tipo pequeño edificio, por lo que su arquitectura resulta de provecho para los dueños quienes como estrategia económica asignan un uso mixto a la casa: centro del negocio, casa-habitación y alojamiento en renta. Así, el piso de abajo – el de la calle- es para el negocio y los dos pisos restantes son para el uso de la familia que se combina con la renta de cuartos o incluso de departamentos (hallazgos de trabajo de campo realizado por la autora en la ciudad de Chicago en el verano de 1993, algunos de los cuales fueron publicados en Jesús Arroyo Alejandre y David Lorey (comp.), *Ajustes y desajustes regionales. El caso de Jalisco a fines del sexenio salinista*, Universidad de Guadalajara-UCLA Program on México, 1995. Pp. 413-448.

diversificación- un crecimiento relativamente importante y, al igual que la población mexicana, tienden a concentrarse en los estados del sur de Estados Unidos: California, Texas, Arizona y Nuevo México, así como en Illinois -todos estos, viejos estados de destino para la migración mexicana.

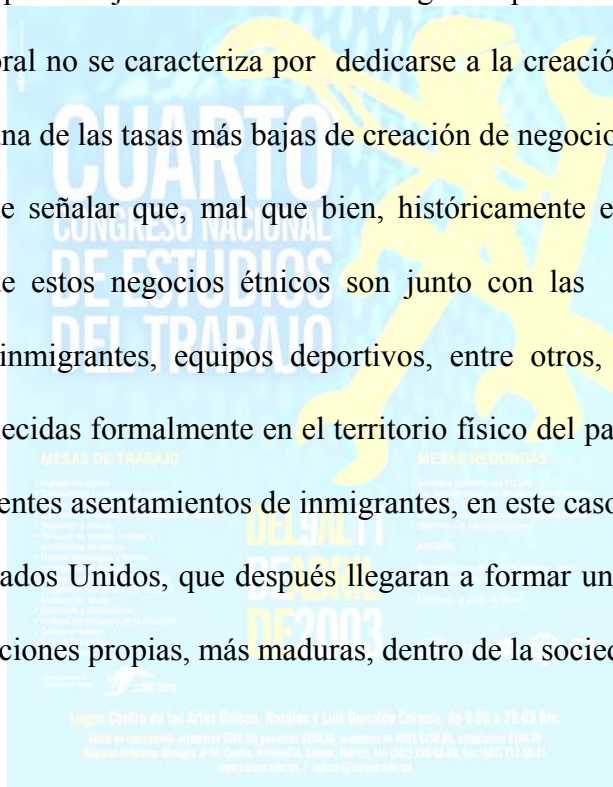
Posterior a 1987 se dio una importante proliferación de negocios de inmigrantes mexicanos en la Unión Americana fruto principalmente de la Simpson -Rodino que, para el periodo 1987-1992, además de presentar la tasa de crecimiento más alta en un periodo de 10 años (1987-1997) en los estados seleccionados, esto es 10.8 puntos porcentuales, vino a incorporar nuevos estados con tasas de crecimiento importantes, entre los que destacan: Kentucky, West Virginia, Georgia, Tennessee, Alabama, las Carolinas, y en el este, Nueva York y Connecticut, a los cuales se agregan los estados de Florida y Washington que entraron a este nuevo patrón con un notable crecimiento absoluto de negocios. En otras palabras, los efectos de la ley Simpson-Rodino pueden verse en la modificación del patrón de concentración de negocios el cual ha incorporado estados no tradicionales de concentración de población mexicana.

De esta revisión de datos censales se pueden señalar dos aspectos relacionados con el crecimiento de los negocios. Por un lado, de continuar esta tendencia de crecimiento, se esperaría que para el siguiente periodo de observación censal que está ocurriendo ahora en 2002 y cuyos resultados se esperan para 2003, se consolide este nuevo patrón geográfico de distribución de negocios de mexicanos y de seguir con una tasa de crecimiento similar a la del periodo anterior 1992-1997 como es la tendencia, se llegue a un total de alrededor de 600,000 negocios de dueños de origen mexicano en Estados Unidos.

Por el otro lado, la incorporación de nuevos estados da cuenta de una relación entre negocios-población mexicana con tres puntos. Primero, el hecho de que el crecimiento de negocios étnicos mexicanos sigan al movimiento de la población de origen mexicano en su redistribución interna en el

territorio estadounidense; ahora hacia el llamado viejo oeste americano, pero también hacia el norte en la región conocida como el este. Segundo, al ser los negocios formadores de economía étnica, se da una relación viceversa donde el surgimiento de los negocios de mexicanos, generalmente étnicos de barrio, se convierten en el factor mismo que promueve el asentamiento de nuevos y viejos inmigrantes en los lugares donde éstos operan (Valenzuela, 2001). Tercero, sea como sea, si el surgimiento de empresarios mexicanos responde al seguimiento de la población mexicana o no, lo importante es que se está dando un proceso de aprendizaje sobre cómo hacer negocios para un grupo étnico que dentro del espectro de ocupación laboral no se caracteriza por dedicarse a la creación de sus propios empleos y, por el contrario, presenta una de las tasas más bajas de creación de negocios.

Finalmente, hay que señalar que, mal que bien, históricamente existen evidencias de que la presencia y surgimiento de estos negocios étnicos son junto con las familias, misiones, iglesia católica, asociaciones de inmigrantes, equipos deportivos, entre otros, las anclas de las primeras instituciones étnicas establecidas formalmente en el territorio físico del país de llegada que dan cuenta de la formación de los nacientes asentamientos de inmigrantes, en este caso, las colonias y barrios de la población mexicana en Estados Unidos, que después llegaron a formar una comunidad étnica con una mayor diversidad de instituciones propias, más maduras, dentro de la sociedad de llegada.



Bibliografía

Borjas, George J., *Friends or Strangers*, Basic Books, U.S.A., 1990.

Estudio binacional México-Estados Unidos sobre migración, Secretaría de Relaciones Exteriores, México, 1997.

Hadzima, Joe, “Subchapter S: Some Myths, Realities and Practical Considerations”, en http://web.mit.edu/entforum/www/hadzima/subchapter_s.htm

Knowlton, Clark, S., "Patterns of Accommodation of Mexican Americans in El Paso, Texas: An Analysis of a Barrio", en Anthony Kruszewski et al., *Politics and Society in the Southwest. Ethnicity and Chicano Pluralism*, Westview Press, Boulder, Colorado, 1982. Pp. 215-236.

Stalker, Peter, *The Work of Strangers: A survey of International Labor Migration*, ILO, Geneva, 1994.

Valenzuela, M. Basilia, "Los pequeños negocios de jaliscienses y michoacanos en New Rochelle, Nueva York", en Jesús Arroyo Alejandro y David Lorey (comp.), *Impactos regionales de la apertura comercial. perspectivas del tratado de libre comercio*, Universidad de Guadalajara-UCLA Program on México, 1993. Pp. 275-304.

Valenzuela, M. Basilia, "El comercio internacional intraétnico: opciones y perspectivas de los empresarios inmigrantes mexicanos en Chicago y Nueva York", en Jesús Arroyo Alejandro y David Lorey (comp.), *Ajustes y desajustes regionales. el caso de Jalisco a fines del sexenio salinista*, Universidad de Guadalajara-UCLA Program on México, 1995. Pp. 413-448

Valenzuela, M. Basilia, "Las condiciones de llegada y asentamiento de nuevos inmigrantes en ciudades globales. El caso de los mexicanos en el Harlem hispano de Nueva York", en *Papeles de Población*, Vol. 23, enero-marzo de 2000. Pp. 69-103.

Valenzuela, M. Basilia, *Empresarios inmigrantes mexicanos en Estados Unidos y el surgimiento de una comunidad transnacional*, Reporte técnico Conacyt, convenio Núm. 1441PS, 2001. Mimeo.

Valenzuela, M. Basilia, "Empresarios inmigrantes mexicanos en Estados Unidos y la formación de comunidad étnica y transnacional". Trabajo presentado en el *Encuentro Chicano*, Feria Internacional del Libro, 2001, Guadalajara, Jalisco, México. Mimeo.

U.S. Department of Commerce, *Economic Census. Survey of Minority-Owned Business Enterprises. Hispanic (1987, 1992, 1997)*, U.S. Census Bureau, Washington, D.C.: U.S. Government Printing Office.

U.S. Census Bureau, 2000, en www.census.gov

Woodrow, Karen A. y Jeffrey S. Passel, "Post-IRCA Undocumented Immigration to the United States: an Assessment Based on the June 1988 CPS" en Frank D. Bean et al. (eds.), *Undocumented Migration to the United States. IRCA and the Experience of the 1980s*, Rand Corporation and Urban Institute, Santa Monica, California, 1990.