

El impacto financiero de la diáspora mexicana en la economía nacional

The Financial Impact of the Mexican Diaspora in the National Economy

Eugenia Correa

Posgrado de la Facultad de Economía
e Instituto de Investigaciones Económicas, UNAM
correa@unam.mx



Resumen:

Este artículo trata sobre la diáspora de mexicanos y la expansión financiera y de negocios; es decir, la diáspora financiera que acompaña a la migración internacional y su impacto financiero en México en los últimos años. La autora sostiene que la importante diáspora monetaria y financiera ha colocado a un gran número de corporativos en importantes posiciones competitivas en el mundo, pero que, al mismo tiempo, no se ha acompañado de un dinámico desarrollo del mercado interno, principalmente por el limitado desenvolvimiento de la pequeña y la mediana empresa. Los ciclos de negocios y las crisis han dejado a estas últimas en condiciones muy débiles para expandir la inversión, mientras que el sistema financiero opera más como banca global, con escaso arraigo en las regiones y comunidades del país.



Abstract:

In this article about the migration of Mexicans and the accompanying financial impact this has had on Mexico in recent years, the author argues that this monetary and financial diaspora has given many corporations a major competitive edge on global markets, but that this expansion has not produced any tangible benefits for the domestic market. This is attributed mainly to the limited development of small and medium Mexican companies, which have been left too weak to invest more as a result of business cycles and repeated crises, while the financial system operates more like a global bank, virtually indifferent to the needs of the country's various regions and communities.



Palabras clave:

Migración, México, empresarios, sistema financiero, flujos de capital.



Key Words:

Migration, Mexico, entrepreneurs, financial system, capital flows.

El impacto financiero de la diáspora mexicana en la economía nacional

*Eugenia Correa**

Introducción

La enorme movilización de mexicanos fuera de las fronteras nacionales se ha acompañado de flujos de dinero y capitales, aunque estos últimos todavía ocupan un pequeño capítulo en la literatura sobre la diáspora mexicana.¹ Sin duda no se trata de una de las aristas más importantes de esta diáspora, como son los procesos sociales y políticos que representan con toda certeza fenómenos que demandan gran atención por su enorme trascendencia. Comprender la diáspora en sus dimensiones monetaria y financiera es esencial también para el diseño de políticas públicas, independientemente de los objetivos que la sociedad decida darles.

* La autora agradece el apoyo de César Duarte, así como el de la Dirección General de Asuntos del Personal Académico de la UNAM.

¹ Véanse Una Okonkwo Osili y Anna L. Paulson, "Immigrants' Access to Financial Services & Asset Accumulation", ponencia presentada en National Poverty Center Conference, "Access, Assets, and Poverty", Washington, D. C., 11-12 de octubre de 2007, disponible en http://www.npc.umich.edu/news/events/access_assets_agenda/osili_and_paulson.pdf (fecha de consulta: 28 de marzo de 2016); Anna Paulson, Audrey Singer, Robin Newberger y Jeremy Smith, *Financial Assets for Immigrants: Lesson for Diverse Perspectives*, Chicago/Washington, D. C., Federal Reserve of Chicago/The Brookings Institution, 2006; Rakesh Kochhar, Richard Fry y Paul Taylor, *Wealth Gaps Rise to Record Highs between Whites, Blacks and Hispanics*, Washington, D. C., Pew Hispanic Center, 2011.

Se analizaron con cierta profundidad los procesos vinculados a los flujos de entrada, como las remesas de los trabajadores migrantes² que, en su nivel más alto, llegaron a 26 000 millones de dólares (MDD) anuales. Ello básicamente porque se convirtieron en una fuente de divisas importante para el país, especialmente en condiciones de déficit comerciales, pero también porque han sido un componente esencial para frenar el crecimiento de la pobreza en amplias regiones del país. Sin embargo, los flujos de entradas y salidas de capital, esto es, la enorme diáspora financiera, apenas asoma con el estudio de las remesas.

En este artículo se analiza la diáspora mexicana en uno de sus aspectos: la expansión financiera y de negocios. En sí mismo, esto representa un gran desafío puesto que no nada más hay escasez de información estadística, sino también porque se trata de un proceso lleno de matices y componentes. Por ejemplo, no es lo mismo la expansión de las empresas mexicanas que operan cada vez en mayor medida filiales en el exterior, comprando empresas y haciendo de sus negocios fuera del país uno de sus más importantes destinos de inversión y la mayor fuente de sus ventas, que las empresas de mexicanos que han expandido sus actividades por medio del financiamiento obtenido localmente, y que mantienen flujos con empresas asociadas en México; o bien, las salidas de dinero y capital para la compra de propiedades inmuebles en el exterior por mexicanos que radican en México; o bien, los trabajadores mexicanos en el exterior que adquieren una hipoteca para la adquisición de sus hogares en Estados Unidos.

En la primera parte de este trabajo se exponen las principales tendencias de los flujos de salida de residentes en México a partir de la información que

² Ilene Grabel, "Remittances: Political Economy and Developmental Implications", en *International Journal of Political Economy*, vol. 38, núm. 4, noviembre de 2009, pp. 86-106; Rodolfo García Zamora, "Crisis financiera internacional, migración y remesas en América Latina", en *Ola Financiera*, núm. 7, septiembre-diciembre de 2010, pp. 120-147, en <http://www.olafinanciera.unam.mx/new.web/07/pdfs7/Garcia-Zamora-OlaFin-7.pdf> (fecha de consulta: 1 de abril de 2016).

ofrece el Banco de México. Aunque escasas, pueden identificarse sucesivas etapas de estos flujos determinadas, en parte, por los sucesivos cambios en los mercados financieros internacionales y por el comportamiento de la economía mexicana.

Más adelante, se expone, a partir de los resultados de una investigación llevada a cabo en la UNAM, algunas de las características del comportamiento financiero de los mexicanos que migraron a Estados Unidos y se convirtieron en empresarios. En alguna medida, el comportamiento financiero de los empresarios migrantes mexicanos evidencia las enormes limitaciones del sistema financiero mexicano, en las distintas etapas que lo han caracterizado en los últimos treinta años para proveer financiamiento oportuno y de bajo costo a los negocios de los residentes en México y a los empresarios mexicanos en el exterior.

Se hace también una breve reflexión acerca del impacto financiero que todo ello ha tenido en México en el curso de los últimos años. Se sostiene que en el caso de México, la importante diáspora monetaria y financiera ha colocado a un gran número de corporativos en importantes posiciones competitivas en el mundo globalizado. Al mismo tiempo, esta diáspora no se ha apoyado en un dinámico desarrollo del mercado interno, principalmente por el limitado desenvolvimiento de la pequeña y la mediana empresa. Los ciclos de negocios y las crisis han dejado a estas últimas en condiciones muy débiles para expandir la inversión, mientras que el sistema financiero opera más como banca global, con escaso arraigo en las regiones y comunidades del país.

Por último, el gobierno enfrenta diversos desafíos fiscales frente a la internacionalización de las corporaciones nacionales, a los que se agregan el lento crecimiento económico que se ha dado por más de veinte años y el desempleo, lo que lo ha conducido a políticas tributarias que impactan fuertemente a los sectores de ingresos medios y bajos.

Así, se concluye en este trabajo que el financiamiento sigue siendo el gran tema de la economía mexicana, en particular cuando la diáspora financiera produce movimientos centrífugos con muy reducido efecto multiplicador sobre la economía interna del país.

Expansión financiera y de negocios: algunas características

En los años ochenta del siglo pasado la expansión hacia fuera de las fronteras de los mexicanos era estudiada como fuga de capitales.³ Se consideraba que un elemento clave para el funcionamiento de las economías en desarrollo era su capacidad de canalizar los fondos (cualquiera que fuera su origen, incluidas fuentes locales) en inversiones internas, aunque esto dependiera y afectara seriamente el comportamiento de estas economías.

Sin embargo, pronto se incorporó al lenguaje económico lo que se denominó *derecho de los ciudadanos de movilizar globalmente sus fondos*, especialmente con la desregulación financiera y el retiro de las políticas de control de capitales que prevalecieron en muchos países desarrollados incluso hasta la década de los años ochenta.⁴

Comenzaron entonces a utilizarse definiciones o posturas económicas distintas para los flujos de entrada y salida de capitales vinculados al proceso de internacionalización económica con la globalización; aquellos capitales “golondrinos” que entran y salen según las tendencias de rentabilidad en los mercados financieros, como cambios en la composición de carteras, también conocidos como *hot capital*, o bien aquellos flujos que dan soporte a actividades económicas ilícitas.⁵

En gran medida, muchas de estas aproximaciones teóricas a los flujos de entrada y salida de capitales asumen que los países en desarrollo son países con escasez de capital y que su habilidad de retener esos capitales es indispensable para aumentar la tasa de inversión y en general para mejorar su desempeño económico. También se asume que la salida de capitales

³ Robert Cumby y Richard M. Levich, *On the Definition and Magnitude of Recent Capital Flight*, Cambridge, National Bureau of Economic Research (Working Paper, 2275), 1987, disponible en <http://www.nber.org/papers/w2275.pdf> (fecha de consulta: 1 de abril de 2016); Banco de México, *Informe anual 1976*, México, Banco de México, 1977; Guillermo Ortiz, *La dolarización en México: causas y consecuencias*, México, Banco de México (Documento núm. 40), octubre de 1981.

⁴ Forrest Capie, *Capital Controls: A “Cure” Worse than the Problem*, Londres, The Institute of Economic Affairs (IEA Research Monograph, 56), 2002.

⁵ Benu Schneider, *Measuring Capital Flight: Estimates and Interpretations*, Londres, Overseas Development Institute, 2003.

influye sobre el comportamiento de todo el capital operado localmente. A partir de la desregulación y la amplia difusión de la titulización en los mercados financieros, también se asume que los inversionistas mueven su capital en respuesta a los cambios en el comportamiento de los riesgos y la rentabilidad, y las oportunidades de inversión de manera global.

Sin embargo, desde las últimas décadas del siglo pasado, un monto considerable y creciente de los flujos de entrada y salida de capitales se realiza al interior mismo de las corporaciones financieras y no financieras que operan mucho más globalmente. Se estima que una parte muy importante (alrededor de setenta por ciento) del comercio internacional no es comercio propiamente, sino que se trata de *operaciones intrafirma*, es decir, intercambios entre filiales y la matriz de las corporaciones. De igual manera, muchas de las operaciones financieras internacionales son operaciones de administración de balance entre filiales y entre éstas y la matriz.⁶

En el caso de México, desde la segunda mitad de la década de los setenta y durante los ochenta pueden observarse oleadas recurrentes de salidas de capital. Así, las autoridades financieras mexicanas, a partir de la ola de salida de capitales ligada a la devaluación del peso de 1976, decidieron dolarizar los depósitos en el sistema financiero, bajo la consideración de que la fuga de capitales podría convertirse en movimientos entre pesos y dólares en el sistema financiero interno, y ello permitiría frenar las salidas de capital.⁷ Sin embargo, durante los ocho trimestres previos a la crisis de deuda externa de 1982, salieron capitales de residentes del país por casi nueve mil MDD. A su vez, la dolarización del balance de los bancos, y su posición de acreedores desde el exterior del gobierno mexicano en moratoria, los quebró.

Los flujos de capitales de salida de no residentes continuaron hasta el primer trimestre de 1990, acumulando otros 21 000 MDD. Éstos se componen, como los registra el Banco de México, de depósitos e inversiones en bancos del exterior, pero también de la compra de otros activos en el

⁶ Gregorio Vidal, "Expansión de las empresas transnacionales y profundización del subdesarrollo: ¿cómo construir una alternativa al desarrollo?", en <http://www.redcelsofurdado.edu.mx/archivosPDF/riovidal.pdf> (fecha de consulta: 28 de marzo de 2016).

⁷ G. Ortiz, *op. cit.*, p. 12.

exterior, como inversiones hipotecarias, y compra o participación en diferentes negocios (a partir de 2001, el Banco de México ofrece estadísticas para desglosar la inversión directa de residentes mexicanos en el exterior del resto de los activos).

Está ampliamente documentado el hecho de que la crisis financiera de 1982, la quiebra de los bancos y su nacionalización, pero especialmente la pesificación de los depósitos, generalizaron una enorme desconfianza entre el sector empresarial mexicano. De esta manera, una parte de los negocios, principalmente medianos y pequeños, fueron abriéndose espacio en Estados Unidos.⁸

A partir de la creciente titulización y la desregulación de los mercados financieros,⁹ la reforma financiera y bursátil, y la expectativa de alcanzar un significativo nuevo rumbo para la economía mexicana con el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), se inició un importante flujo de entrada de capitales de inversionistas no residentes hacia el mercado de valores en México al inicio de la década de los noventa. Esta entrada masiva de inversiones de cartera culminó con la salida masiva en 1994 y el estallido de la crisis financiera.

Por su parte, los flujos de salida de capitales de residentes en México continuaron durante toda la década de los noventa, ahora mucho más vinculados con la expansión de las corporaciones mexicanas en otros mercados. Todos los trimestres de este periodo de 10 años en los que se presentaron entradas netas de capital efectuadas por residentes de México están claramente ligados a las privatizaciones que se efectuaron durante esos años, especialmente de la telefonía y los bancos, y, posteriormente, de la seguridad social.

⁸ Gustavo del Ángel-Mobarak, Carlos Bazdresch y Francisco Suárez Dávila, "La nacionalización bancaria. Un enfoque analítico", en G. A. del Ángel-Mobarak, C. Bazdresch y F. Suárez Dávila (comps.), *Cuando el Estado se hizo banquero. Consecuencias de la nacionalización bancaria en México*, México, Fondo de Cultura Económica (Lecturas del Trimestre, 96, 2005, pp. 7-39).

⁹ Jan Kregel, *Background Considerations to a Regulation of the U.S. Financial System: Third Time a Charm? Or Strike Three?*, Annandale-on-Hudson, The Levy Economics Institute of Bard College (Working Paper 557), 2009.

Las estadísticas del Banco de México muestran una muy dinámica expansión de la inversión directa de residentes de México en el exterior, a partir de que ésta se desglosa en 2001. En el periodo de 2001 a 2014 se acumularon flujos netos de esta inversión por casi ciento ocho mil MDD. Las empresas con casa matriz en México que se internacionalizaron en esas más de dos décadas están entre las mayores corporaciones multinacionales de los países en desarrollo.¹⁰ Destacan por su nivel de internacionalización: Cemex, con 88% de sus activos en el exterior; Bimbo, 69%; Fomento Económico Mexicano, 49%, y América Móvil, 48%. La revista *América Economía* también las coloca entre las mayores corporaciones multinacionales latinoamericanas por sus ventas en el exterior. Como puede verse en el Cuadro 1, la participación de las ventas en el extranjero respecto de las ventas totales es un aspecto muy significativo para varias de ellas, que operan en muchos países de la región y países desarrollados.

Cabe señalar que esta información solamente permite ver una parte del comportamiento de las corporaciones más importantes en el país. Aunque con menor peso macroeconómico, hay muchas más miles de empresas de origen mexicano, es decir, que tienen su casa matriz en el país, o bien, empresas propiedad de mexicanos radicadas en el exterior. Todas estas empresas tienen un muy significativo peso en el comportamiento social y en el funcionamiento económico, aunque su lectura estadística únicamente pueda hacerse de manera indirecta, como es el caso particular de los empresarios migrantes en algunas de las grandes ciudades de Estados Unidos, objeto de estudio de la siguiente sección.

Otro componente característico de la diáspora financiera han sido las remesas de los trabajadores. El flujo de entrada de las remesas tiene la característica de tratarse, en su gran mayoría, de recursos procedentes del salario de los trabajadores migrantes; quizá lo más importante es que son fondos que se dispersan entre un enorme número de familias.

¹⁰ UNCTAD, *World Investment Report 2013. Global Value Chains: Investment and Trade for Development*, Ginebra, ONU, 2013.

Cuadro 1. Posición de las empresas mexicanas entre las corporaciones multinacionales de América Latina en 2013

Posición	Corporación	Sector principal	Ventas totales 2012 (MMDD)	Ventas en el extranjero 2012 (MMDD)	Ventas en el extranjero (porcentaje de las ventas totales)
1	Cemex	Cemento	15 196.6	11 701.4	77
5	Grupo Alfa	Multisector	13 053.1	7831.9	60
8	Telmex	Telcomunicaciones	10 109.2	9704.8	96
12	Grupo Bimbo	Alimentos	13 353.4	6142.6	46
16	Mexichem	Petroquímica	4889.6	2982.7	61
24	América Móvil	Telecomunicaciones	59 778	23 313.4	39
30	Gruma	Alimentos	4960.5	3273.9	66
39	Grupo Modelo	Bebidas	7658.4	4059	53
47	Xignux	Siderurgia	2523.1	1362.5	54
49	Femsa	Bebidas	18 379.8	7719.5	42
54	Grupo Elektra	Retail	5388.3	1131.5	21
57	Grupo Televisa	Medios	5344.1	855.1	16
58	G. Casa Saba (FASA)	Retail	3601.0	1476.4	41
61	Vitro	Vidrio	1797.8	701.1	39
63	GCC	Cemento	640.9	416.6	65
69	Cinépolis	Entretenimiento	715.6	71.6	10
72	ALSEA	Alimentos	1042.7	271.1	26
79	Grupo Famisa	Compra-venta	1080	129.6	12

Fuente: América Economía, Ranking Multilatinas 2013, en http://rankings.americaeconomia.com/2013/ranking_multilatinas_2013/ranking.php.

En México, como en muchos otros países, esos flujos se han convertido en una parte sustantiva de los ingresos de las familias, especialmente de las más pobres. En términos de aporte neto de divisas, las remesas se han constituido en una de las fuentes más importantes; incluso, como puede

verse en el Cuadro 2, en algunos años resultan mayores que la inversión extranjera directa (IED) de no residentes en México.

Además, se trata de flujos de entrada que no generan un flujo de salida, como lo es la IED, que genera utilidades, o la inversión de cartera de no residentes en el mercado de valores de México, que genera flujos de salida como dividendos, o los tradicionales flujos de préstamos y colocación de bonos, que generan flujos de salida como intereses y amortizaciones.

Cuadro 2. Ingresos por exportaciones petroleras, IED y remesas (MMDD)

Año	Exportaciones petroleras	Inversión extranjera directa (neta)	Remesas
1995	8.6	9.5	3.7
1996	11.8	9.2	4.2
1997	11.5	12.9	4.9
1998	7.3	12.8	5.6
1999	9.9	13.9	5.9
2000	16.1	18.3	6.6
2001	13.2	25.6	9.9
2002	14.8	23.1	9.8
2003	18.6	17.6	15.1
2004	23.7	20.7	18.3
2005	31.8	18.2	21.7
2006	39.1	15.1	25.6
2007	43.1	23.9	26.1
2008	50.6	27.2	25.1
2009	30.8	7.7	21.3
2010	41.7	8.3	21.3
2011	56.4	10.7	22.8
2012	52.9	-4.8	22.4
2013	49.5	25.4	21.9

Fuente: Banco de México.

Así, puede resumirse que la diáspora financiera iniciada desde la década de los años setenta con la internacionalización de los bancos de origen mexicano tuvo un enorme freno con la crisis de deuda de 1982. Sin embargo, prosiguió por diversos caminos, de manera que en nuestros días continúa siendo una de las tendencias más importantes, tanto para entender completamente la diáspora mexicana en sus orígenes y determinantes, como para el diseño de políticas públicas.

Comportamiento financiero de los migrantes-empresarios en Estados Unidos

Una parte de la diáspora financiera mexicana ha creado varias generaciones de migrantes-empresarios en Estados Unidos, aunque no exclusivamente en ese país. Poco tiempo atrás, en Estados Unidos, los migrantes-empresarios eran casi invisibles debido a las condiciones migratorias, o bien por la enorme presión de integración económica y social en ese país. Sin embargo, en los últimos años han cobrado visibilidad, se han organizado y han adquirido una enorme relevancia tanto económica como financiera en ambos lados de la frontera. Para su estudio, en este ensayo se utiliza la base de datos *Experiencia empresarial transfronteriza. Repatriación de capitales para el desarrollo*, creada a partir del proyecto de investigación del mismo nombre realizado en la UNAM, a cargo de Alicia Girón.¹¹

En general, las familias migrantes tienen menores ingresos y menor capacidad de acumulación de riqueza; las crisis económicas afectan en gran medida su posición patrimonial,¹² aún más cuando la crisis financiera

¹¹ Alicia Girón y Eugenia Correa (coords.), *Experiencia empresarial transfronteriza: migración, crisis y financiamiento*, México, Instituto de Investigaciones Económicas-UNAM/Conacyt/Miguel Ángel Porrúa, 2014.

¹² Catalina Amuedo-Dorantes y Susan Pozo (2012) "The Impact of the Recession on the Wealth of Older Immigrant and Native Households in the United States", en *IZA Journal of Labor Policy*, vol. 4, núm. 1, diciembre de 2015, disponible en DOI: 10.1186/s40173-015-0033-x (fecha de consulta: 31 de marzo de 2016); Demetrios G. Papademetriou, Madeleine Sumption, Aaron Terrazas, Carola Burkert, Stephen Loyal y Ruth Ferrero-Turrión, *Migra-*

aparece después de caídas en el ingreso y de un aumento en la desigualdad económica.¹³ Así, el ingreso medio de los hogares mexicanos como un todo cayó más de cuatro mil quinientos dólares entre 2000 y 2010 (en dólares de 2010), o un 10%. Aun así, se elevó hasta 50% la población de origen mexicano que vive en sus propias casas.¹⁴

Contrario a la literatura dominante, según los resultados obtenidos en Experiencia empresarial transfronteriza, los empresarios mexicanos son usuarios muy activos de los servicios financieros en Estados Unidos, pero en mucho menor medida en México. Aunque predominan los negocios pequeños, también se han creado de manera exitosa negocios medios y grandes en todos los sectores económicos, incluso los que operan servicios financieros.

Los datos censales estadounidenses de 2007 señalan que existen casi un millón cien mil empresas propiedad de mexicanos (con o sin empleados), lo que representa casi cuatro por ciento del total de las empresas establecidas en ese país. Éstas se distribuyen principalmente en los estados de California (36%) y Texas (34%). A pesar de la crisis, se estima que su número ha aumentado, en especial si se considera a las empresas sin trabajadores. Por la actividad económica se distribuyen mayormente en: alimentos, alojamiento y otros servicios, 18%, y comercio, 11%, respecto del total de empresas de mexicanos. Por ello, se han desarrollado algunos estudios sobre la llamada *economía de la nostalgia*, puesto que es el segmento que mayormente concentra la actividad empresarial de los migrantes. Esto, sin embargo, no resulta tan cierto, ya que también es significativo su desarrollo en construcción, 17.5%; salud, educación y servicios culturales, 14%; manejo de basura y residuos, 14.3%; transporte, 9%, y servicios profesionales, 7%.

tion and Immigrants Two Years After the Financial Collapse: Where Do We Stand?, Washington, D. C., Migration Policy Institute, 2010, disponible en www.ucm.es/centros/cont/descargas/documento21629.pdf (fecha de consulta: 31 de marzo de 2016).

¹³ James K. Galbraith, *Inequality and Instability: A Study of the World Economy Just Before the Great Crisis*, Nueva York, Oxford University Press, 2012.

¹⁴ Seth Motel y Eileen Patten, *The 10 Largest Hispanic Origin Groups: Characteristics, Rankings, Top Counties*, Washington, D. C., Pew Hispanic Center, 2012, disponible en <http://www.pewhispanic.org/files/2012/06/The-10-Largest-Hispanic-Origin-Groups.pdf> (fecha de consulta: 1 de abril de 2016).

Las empresas de migrantes mexicanos no tienen un peso importante en los sectores económicos donde operan, con muy pocas excepciones en alguna ciudad o algún servicio o producto específico (como la producción de tortillas o de gelatinas). Aun así es interesante considerar lo que estas empresas de migrantes representan en el total de las empresas en Estados Unidos: 5.4% de las empresas en la construcción; 6.9% en el manejo de residuos y basura, y 6.7% en transporte. Más aún, la acelerada migración mexicana de jóvenes con elevado nivel educativo y con recursos de capital está cambiando la composición empresarial y su impacto en la economía estadounidense.

De cualquier manera, todavía las empresas de migrantes no tienen un impacto macroeconómico de alcance nacional, más bien se trata de empresas con un importante impacto en la inserción laboral y productiva de millones de personas. Ello es así por la importancia de las empresas sin trabajadores asalariados y también porque sus empresas utilizan mano de obra principalmente mexicana.

A diferencia de otros grupos de migrantes, los empresarios mexicanos se caracterizan por tener una elevada participación en los servicios financieros, y no sólo para enviar remesas. De esa manera, 96% tiene algún tipo de servicio financiero en Estados Unidos y 60% al menos una hipoteca. Sin embargo, únicamente 30% tiene servicios financieros en México y 3.4% una hipoteca.

Uno de los más importantes temas en el debate económico es precisamente el origen del financiamiento del emprendedor. Los mexicanos empresarios migrantes ofrecen una importante experiencia, tanto por su desempeño en Estados Unidos como por su despliegue en México, principalmente en sus comunidades de origen. Este último caso se ha estudiado en la vertiente de las organizaciones de migrantes y el financiamiento de proyectos productivos. En las siguientes líneas nos referiremos al primer tema.¹⁵

¹⁵ R. García Zamora, *Desarrollo económico y migración internacional: los desafíos de las políticas públicas*, México, Universidad Autónoma de Zacatecas, 2009.

De acuerdo con los datos obtenidos por Girón y Correa, de los migrantes empresarios mexicanos, sólo 14% obtuvo el financiamiento para su negocio directamente de préstamos para tal fin, mientras que 62% señaló el ahorro personal y familiar como el origen de su capital, y 23% mencionó ambas fuentes de recursos. Es cierto que un número importante de esos negocios se abrieron con recursos del ahorro obtenidos en México, tanto por el cierre de sus negocios en este país como por la venta de otros activos, o bien como parte de la expansión del capital de empresas que operan en México y que hacen inversiones en Estados Unidos.

De esta manera, parte de los recursos con que se emprenden los negocios de los migrantes empresarios mexicanos en Estados Unidos procede del patrimonio formado en México por ellos y sus familias. Más aún, 50% de ellos señaló que tiene propiedades inmuebles en México, aunque en algunos casos están inutilizables debido a las condiciones de violencia por las que atraviesan sus comunidades de origen o las regiones en donde adquirieron sus bienes raíces.

Los empresarios son conscientes de la importancia del financiamiento, aunque también de las enormes dificultades para obtenerlo. No obstante, su condición migratoria ha dejado de ser un obstáculo significativo para que la mayoría desarrolle sus negocios, ya que solamente una fracción pequeña (13.6%) está en condición migratoria irregular. La mayoría son ciudadanos o residentes, a pesar de que una gran parte de ellos migró desde los años noventa e incluso antes.

Sin embargo, más de setenta y cinco por ciento de los empresarios reconoció que la última gran crisis afectó sus negocios, aunque en diferente magnitud. Algunos vendieron activos o cerraron parcialmente, otros disminuyeron su ritmo de actividad y ventas, y otros más que estaban a punto de cerrar, lo hicieron. Solamente 25% señaló que la crisis no le afectó e incluso le abrió nuevas oportunidades. Los negocios más afectados fueron los de la construcción, los servicios profesionales y restaurantes. Las estrategias empresariales para la supervivencia frente a la baja demanda y el incremento en los costos de los servicios financieros y de la energía fueron, entre otras, el recorte de trabajadores, la venta de activos propios o el abandono de su hipoteca. Entre los empresarios más pequeños tam-

bién fue importante la incorporación o la reincorporación de la familia a la empresa.

El financiamiento hipotecario ha sido también muy importante para los migrantes empresarios mexicanos. Más de sesenta por ciento tiene al menos una hipoteca y más de treinta por ciento ha usado el refinanciamiento como fuente de capital para su empresa. Además, entre 2008 y 2011, 20% de los empresarios migrantes mexicanos perdió en remate al menos una propiedad hipotecada. Estos datos son consistentes con los presentados por el Center for Responsible Lending,¹⁶ que estimó que más de 1.3 millones de familias hispanas habría perdido sus casas por remate entre 2009 y 2012. A pesar de ello, los empresarios con menor endeudamiento pudieron sobrevivir con mayor facilidad a la crisis e incluso ampliaron sus negocios a raíz de la quiebra de sus competidores.

Se han podido identificar diversos obstáculos para el desarrollo empresarial de los hispanos, de los mexicanos en particular: un menor manejo del idioma, la cultura de negocios y su capacitación, y su menor experiencia empresarial respecto de otras minorías étnicas en Estados Unidos.¹⁷

Para terminar de entender esta diáspora financiera y empresarial de México en las últimas décadas es importante reconocer la situación del financiamiento empresarial en el país en esos años.

La experiencia del financiamiento para la creación y la operación de las empresas medianas y pequeñas en México ha sido aún más difícil y, a la larga, ruinoso. La inestabilidad económica y cambiaria asociada a las crisis de 1982, 1987, 1994 y 2008 frenó notablemente la demanda, la inversión y el crédito.

En especial, después de la crisis de 1982, las caídas en el empleo y en la demanda fueron determinantes para que las empresas frenaran la inversión. Más todavía, las empresas mexicanas de mayor tamaño relativo habían acumulado significativos pasivos en dólares que, con las devalua-

¹⁶ Debbie Gruenstein Bocian, Wei Li, Carolina Reid y Roberto G. Quercia, *Lost Ground, 2011: Disparities in Mortgage Lending and Foreclosure*, Durham, Center for Responsible Lending, 2011.

¹⁷ R. García Zamora, *Desarrollo económico...*

ciones del peso de esos años, aumentaban cuantiosamente frente a los activos y flujos de efectivo en moneda nacional. De hecho, un gran número de estas empresas recibieron el apoyo del gobierno para lograr renegociar sus pasivos en dólares.

Más tarde, en los primeros años de la década de los noventa, la economía parecía haberse librado de la inestabilidad cambiaria y de la incertidumbre provocada por las constantes renegociaciones de la deuda externa pública y privada. El crédito interno empezó a aumentar, y la euforia producida por la reprivatización de los bancos y la firma del TLCAN parecían garantizar una época de crecimiento con estabilidad, de manera que aumentó la inversión fija privada debido a las expectativas de acelerada expansión del mercado interno, en particular, de las exportaciones. Sin embargo, de nueva cuenta el endeudamiento externo público y privado (tanto del sector financiero como privado no financiero) fueron muy susceptibles al alza en las tasas de interés de la reserva federal.

La crisis que estalló a finales de 1994 ha sido la mayor en su tipo; llevó a la quiebra a varios consorcios financieros y no financieros que, como en 1982, estaban con elevados pasivos en moneda extranjera. Como sucedió en los años posteriores a la crisis de 1982, por medio del Fideicomiso para la Cobertura de Riesgos Cambiarios (Ficorca), nuevamente el gobierno procedió al rescate mediante el conocido Fondo Bancario de Protección al Ahorro (Fobaproa). A pesar de la amplia inyección de recursos públicos y de la venta de los bancos mexicanos a bancos extranjeros, el financiamiento interno a las empresas privadas no financieras descendió más de veinte puntos porcentuales respecto del producto interno bruto (PIB), y continuó disminuyendo.

En la actualidad, el financiamiento interno a las empresas privadas no financieras representa apenas 10 puntos porcentuales del PIB, a lo que se puede agregar 7.5 puntos porcentuales del PIB del financiamiento externo. Se estima que la mayor parte del financiamiento interno (alrededor de setenta por ciento) está contratado por las más grandes empresas, y podría decirse que la totalidad del financiamiento externo también, de manera que casi ochenta por ciento del financiamiento se concentra en las empresas de mayor tamaño.

A su vez, según datos del Instituto Nacional de Estadística y Geografía (Censos económicos 2009), solamente 0.2% de las empresas en el país, unas setenta y dos mil, emplean 35% del personal ocupado total. Es decir que alrededor de siete millones de personas producen 74% de la producción bruta total. A su vez, estas empresas obtienen 80% del financiamiento total al sector empresarial, mientras que, en el otro extremo, las microempresas (desde cero hasta 10 ocupados) que son casi 3.5 millones, emplean a más de ocho millones de personas y producen casi siete por ciento de la producción bruta, pero raramente con el soporte del sistema financiero.¹⁸

De acuerdo con información de la Asociación de Bancos de México, la participación de las micro, pequeñas y medianas empresas como parte del financiamiento empresarial otorgado por el sector bancario representó menos de diez por ciento en 2005, y llegó a 12.7% en 2007, lo que podría representar casi uno por ciento del PIB.¹⁹

Además debe considerarse el hecho de que el financiamiento dista mucho de aplicarse íntegramente a la inversión, y en gran medida se utiliza como capital de trabajo, o bien para la reestructuración de pasivos. Se estima que sólo entre 19.7% y 23.1% del financiamiento recibido por las pequeñas y medianas empresas se destina a la inversión,²⁰ de manera que, además de la concentración de la producción en un reducido número de empresas grandes, las micro, pequeñas y medianas empresas con 65% del personal ocupado tienen un reducido acceso al financiamiento, la capacidad de inversión queda muy limitada y con ello también su capacidad de producción. Sin embargo, en una parte importante, el nivel de ocupación y de demanda ha estado condicionado por la dinámica de este sector empresarial.

¹⁸ INEGI, *Las empresas en los Estados Unidos Mexicanos*, Aguascalientes, INEGI (Censos Económicos 2009), 2012, p. 21, en http://internet.contenidos.inegi.org.mx/contenidos/productos/prod_serv/contenidos/espanol/bvinegi/productos/censos/economicos/2009/comercio/empresas/Mono_Empresas_EUM.pdf (fecha de consulta: 5 de abril de 2016).

¹⁹ Ramón Lecuona Valenzuela, "El financiamiento a las pymes en México: la experiencia reciente", en *Economía UNAM*, vol. 6, núm. 17, mayo-agosto de 2009, pp. 69-91.

²⁰ *Ibid.*, p. 86.

El escaso acceso al financiamiento de estos sectores empresariales ha sido reconocido como una de las mayores limitaciones para el crecimiento económico, pero también para la creación de empleo y la dinámica ocupacional necesaria para atemperar los flujos migratorios, especialmente desde la entrada en vigor del TLCAN.

En años recientes, precisamente a partir de la idea de que el crecimiento económico requiere de mayores y más eficientes servicios financieros, se han establecido metas de inclusión financiera. A pesar de la importancia de la expansión geográfica y de la mayor cantidad de servicios financieros y de la eficiencia con que ellos se presten, aún persiste el problema de la inclusión en el financiamiento. Su aumento para todas las empresas privadas no financieras y especialmente para las micro, pequeñas y medianas empresas continúa siendo un tema fundamental, pero pendiente en la agenda de políticas públicas. Una buena cantidad de proyectos productivos son dejados de lado, cerrando muchos caminos de creación de empleo, de desempeño creativo de trabajo y de generación de riqueza para comunidades enteras, en particular en las expulsoras de mexicanos.²¹

Más aún, las cifras de migrantes mexicanos hacia Estados Unidos, aunque imprecisas y a pesar de que muchas de ellas son estimaciones, confirman que en los años difíciles de la economía mexicana, no sólo nacional sino regionalmente, la migración se aceleró y, con su salida, migraron sus capacidades de trabajo, pero también sus capacidades empresariales, de ahorro y de inversión.

La recuperación de las condiciones de financiamiento interno para las empresas, en condiciones adecuadas a las expectativas de rentabilidad y con una relación garantías-riesgo viables parece impostergable. El 95% de las empresas requiere crecer y fortalecer su oferta de empleo sobre fuentes de financiamiento competitivas; de otra manera, más temprano que tarde se convertirán en empresas quebradas y carteras vencidas. A su vez, su estable crecimiento abrirá las expectativas de incremento del ahorro y

²¹ A. Girón y E. Correa, *op. cit.*

de la inversión, reanudándose el círculo virtuoso necesario para la inclusión social y el desarrollo.

Con la globalización y las crisis recurrentes resulta todavía más amplio el conjunto de influencias que pueden estar conformando las tendencias de la formación de empresas y su desempeño. A la par de la creación de mercados más amplios y de la presencia de instituciones y regulaciones diversas, la formación de empresas y su desempeño se enfrentan a los constantes movimientos cambiarios y a las diferentes condiciones de la oferta de financiamiento. Las corporaciones de mayor tamaño tienen mejores condiciones para enfrentar estas fuentes de incertidumbre, aunque el dinamismo de su inversión procede del crecimiento de la demanda. Por su parte, las pequeñas y medianas empresas, altamente empleadoras y por ello con una importante presencia en la dinámica de la demanda, enfrentan la incertidumbre en peores condiciones, debido a que el ciclo de descenso de la demanda afecta directamente sus pequeñas fuentes de financiamiento que, en su mayor parte, son sus propias ventas.

Estados Unidos ha podido desarrollar más potentes políticas contracíclicas, así como colchones presupuestales de gasto social que se ponen en marcha cuando cae la actividad económica, de manera que el ciclo económico puede ser menos profundo y prolongado en particular para las empresas medianas y pequeñas. De ahí que este tipo de empresas parecen mucho más sólidas y exitosas en este país, más aún en la localizada y sostenida expansión económica de California y Texas, que es precisamente donde se concentran en mayor parte los empresarios migrantes mexicanos. Todo ello también contribuye a explicar esta diáspora.

Impacto financiero de la diáspora de mexicanos

En los dos apartados anteriores se ha explicado la magnitud de la diáspora monetaria y financiera que ha acompañado a la diáspora de los mexicanos, así sea de manera todavía parcial y gruesa debido a la escasa disponi-

bilidad de datos. A continuación se exponen algunas de las consecuencias financieras de la diáspora.

Una manera de dimensionar la magnitud del impacto financiero de esta diáspora sobre la economía mexicana, aunque todavía parcial y limitada, es exponer lo que los mexicanos han significado en la economía estadounidense. En seguida se presentan algunos ejemplos:

- Casi sesenta por ciento de los migrantes mexicanos se concentran en los dos mayores estados de Estados Unidos, por el tamaño de sus economías. Bien podría decirse que ello es precisamente lo que atrae a la población migrante, pero también podría decirse que son las economías que crecen por encima de la media nacional, debido al aporte de varias generaciones de migrantes mexicanos. De acuerdo con la Fundación BBVA Bancomer y el Mexico Economic Studies Department of BBVA Research,²² los mexicanos (incluyendo segunda y tercera generación) aportan ocho por ciento del PIB de ese país, cifra que equivale casi al cien por ciento del PIB de México.
- Según el estudio de Partnership for a New American Economy, citado por el Instituto de Mexicanos en el Exterior, 28% de las empresas iniciadas en 2011 fueron creadas por migrantes de todos los países, incluyendo migrantes de México que representan más de sesenta por ciento del total.²³ Las empresas de migrantes mexicanos generan ingresos por 17 000 MDD por año. Un impuesto sobre la renta de una tasa media de 25% representaría 10% de la captación total de ese impuesto en México.

²² Adolfo Albo y Juan Luis Ordaz Díaz, *Los efectos económicos de la migración en el país de destino. Los beneficios de la migración mexicana para Estados Unidos*, México, BBVA Research (Documento de Trabajo, 11/17), 2011, en https://www.bbvarresearch.com/wp-content/uploads/migrados/WP_1117_Mexico_tcm346-257505.pdf (fecha de consulta: 31 de marzo de 2016).

²³ Instituto de los Mexicanos en el Exterior, “Los mexicanos en Estados Unidos: la importancia de sus contribuciones”, en *Lazos Económicos*, núm. 18, 6 de febrero de 2014, disponible en <http://mex-eua.sre.gob.mx/images/stories/PDF/docu-r-factsheet.pdf> (fecha de consulta: 4 de abril de 2016).

- Los migrantes mexicanos, además de su creciente aportación económica a Estados Unidos como trabajadores o como empresarios, también son importantes consumidores, entre otros, de servicios financieros como seguros, tarjetas de crédito, préstamos, etc. Como trabajadores tienen un poder de compra superior a los trescientos mil MDD.²⁴ Solamente el IVA (10%) de esta estimación de consumo representaría para el gobierno mexicano un ingreso equivalente a 70% de los ingresos del gobierno por concepto de IVA.

De esta manera —y aunque tendría que presentarse de manera acumulativa y creciente en las últimas décadas—, con muy pocos datos puede hacerse un acercamiento a las consecuencias de esta diáspora de mexicanos, así sea solamente a Estados Unidos. De esta suerte, si año con año los mexicanos en Estados Unidos generan con sus empresas y sus trabajos el equivalente a casi todo el PIB de México, y si ésta ha sido más o menos la magnitud, el impacto financiero es entonces enorme en ambos lados de la frontera, pues mientras Estados Unidos aumenta su producción, México no ha podido gozar de ella. Lo mismo puede decirse de los presupuestos públicos que reciben o no los impuestos, la creación de infraestructura local, etc.

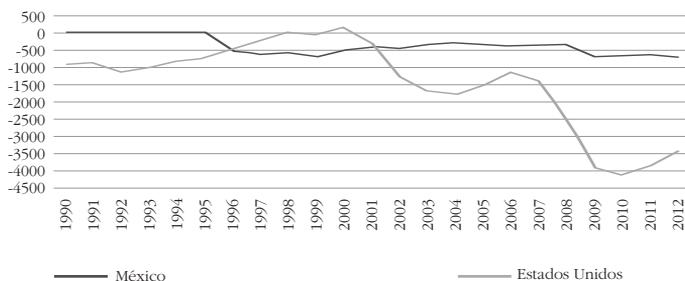
En una frontera tan permeable y con movimientos transfronterizos tan importantes, existen muchos flujos de entrada y salida que se escapan fácilmente a las estadísticas y a las estimaciones, más aún cuando algunos de ellos se vinculan con actividades ilegales, como el tráfico de personas, armas, bienes y drogas. Por ejemplo, un estudio reciente que excluye los flujos resultantes del tráfico de drogas y personas ofrece la cifra de 872 000 MDD de flujos financieros de origen ilegal entre 1970 y 2010.²⁵

²⁴ Estimación propia a partir del salario promedio de 1900 dólares mensuales.

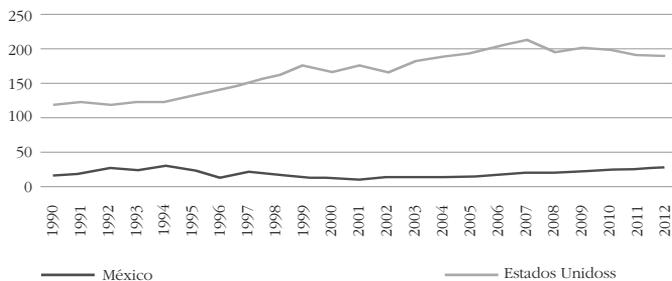
²⁵ Dev Kar, *México: flujos financieros ilícitos, desequilibrios macroeconómicos y economía sumergida*, Washington, D. C., Global Financial Integrity, 2012, en http://www.gfintegrity.org/storage/gfip/documents/reports/mexico/gfi_mexico_report_espanol_web.pdf (fecha de consulta: 1 de abril de 2016).

La diáspora financiera que acompaña a la internacionalización de las empresas mexicanas y a los empresarios migrantes mexicanos se puede explicar por las sucesivas políticas procíclicas, en gran medida adoptadas para frenar la economía y estabilizarla, pero que la dejaron sin financiamiento. Las dos fuentes fundamentales de financiamiento: el gasto público deficitario y el crecimiento del crédito neto de los bancos comerciales. En las gráficas 1 y 2 se observa su comportamiento para los casos de Estados Unidos y México.

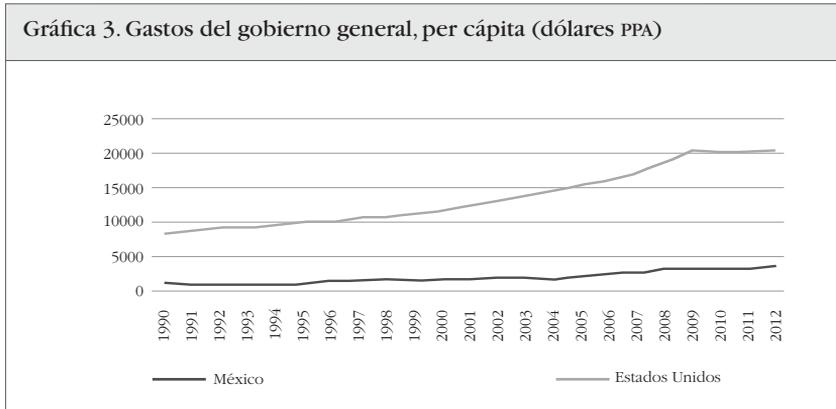
Gráfica 1. Balance estructural del gobierno general, per cápita (dólares paridad del poder adquisitivo, PPA)



Gráfica 2. Crédito interno al sector privado no financiero (% PIB)



El impacto financiero de la diáspora mexicana también puede verse en la dinámica del gasto público en ambos países (gráfica 3).



Las sucesivas crisis financieras en México difundieron incertidumbre y significativos costos sobre las empresas y pérdidas de patrimonio de las familias. En alguna medida, empresas, empresarios y familias fueron también mudando parte o todos sus negocios o sus patrimonios, pequeños o mayores, especialmente a Estados Unidos. Una medida indirecta y muy aproximada del orden de magnitud de estas salidas pudo observarse en los datos de la primera sección de este artículo, en el que se muestran las cifras de los flujos de salida de fondos durante esas décadas.

No contamos con datos sobre la ola más reciente de salida de capitales, vinculada a la profunda recesión económica de 2009. Aunque se trató de una recesión compartida con Estados Unidos, los flujos de retorno de migrantes y ahorros podrían ser considerables, si bien también los flujos de salida, puesto que aparecieron incluso las estrategias de venta de patrimonios en México para tratar de salvaguardar las empresas o los patrimonios en Estados Unidos, a lo que se agrega la creciente violencia en diferentes regiones del país, especialmente la dirigida contra los flujos de migrantes.

Como conclusión, puede afirmarse que una de las lecciones que deja este trabajo es precisamente la necesidad de reconstruir e innovar en una construcción institucional que permita mantener un refinanciamiento via-

ble de pasivos a los sectores de empresas altamente empleadoras y en general viables y sumamente productivas. Más aún, la mayor consecuencia de la crisis financiera es precisamente la paralización del financiamiento a las empresas altamente empleadoras. Su restauración podría ser sin duda una prioridad, en especial en algunas regiones del país. Regular el endeudamiento externo de las corporaciones mexicanas podría ser también una prioridad, cuando esta deuda supera la deuda pública externa y alcanza los 92 000 MDD. Otro orden de reconstrucción institucional tiene que ver con las políticas migratorias, aunque no es el objetivo de este ensayo.