

Empresarias inmigrantes de origen hispano

Luquin Curiel, Héctor Daniel

Departamento de Historia e Institucións Económicas

Universidade Santiago de Compostela

luquin7@gmail.com

RESUMEN. En los Estados Unidos de América (EE.UU.) existen 787 mil empresas¹ que son propiedad de mujeres de origen extranjero, ingresan anualmente cerca de 55.6 mil millones de dólares, emplean a 363 mil personas y en el último quinquenio se ha dado un crecimiento inusual entre las inmigrantes que se convierten en empresarias, lo que presenta una oportunidad para el estudio de las áreas en las que se desenvuelven y la determinación de los factores que influyen en que se constituya una empresa por parte de este sector de la población.

La United State Census Bureau (USCB) revela que estas empresas ha crecido a más del doble comparada con la tasa nacional, son datos que no se deben menospreciar y más que el nivel de estudios de los inmigrantes de origen hispano (que representa el 45.7% de los inmigrantes que crean negocios) es bajo como lo cuestiona Parra y Gámez (2009) el 60 por ciento de la población hispana, sus estudios son inferiores a nivel bachillerato, pero el problema es que de estos, 42 por ciento cuentan sólo con educación primaria (6 años de educación), por lo que en consecuencia son considerados con bajos niveles de cualificación y capacitación de acuerdo con Canales (2002).

Los microdatos arrojan una tendencia a la alza contrastado con la conclusión de Ligth y Gold (2000) que durante la década de los ochenta, la tendencia a la formación de negocios por parte de los inmigrantes fue evidentemente menor, ahora las cifras marcan el repunte y su consolidación como empresas auto-sustentables y con más empleados remunerados.

¿Son las empresarias inmigrantes obra de la preparación académica, o de una tradición o experiencia familiar? o ¿qué efectos o factores orillan a las empresarias a auto-emplearse e iniciar con actividades emprenduristas, en la mayoría de los casos, llegando a crear empleos remunerados y contribuyendo en los Estados Unidos?

PALABRAS CLAVE: Inmigración, Economía Étnica, Empresarialidad

¹ La base de datos recolecta los datos de todos los empresarios de EE.UU. que están tributando, quedan fuera aquellas empresas que se encuentran en la informalidad.

Una economía étnica de acuerdo a Ligth, Bernard & Kim (1999) y Ligth & Gold (2000) es el mercado interno de trabajo que protege a los trabajadores inmigrantes de la competencia en el mercado general, Valenzuela Varela (1995) menciona el comercio *intraétnico* como "a la existencia de transacciones comerciales y financieras entre personas pertenecientes a un mismo grupo étnico que reside en diferentes partes del mundo" además agrega que contiene tres elementos básicos: movilidad internacional de personas; circulación de mercancías entre distintos núcleos comerciales y desarrollo de organizaciones e instituciones, en las cuáles se promueve la cultura.

En el marco de estas economías, que son los semilleros de muchos negocios de empresarios y empresarias inmigrantes por las protecciones que presenta, así mismo produciendo una ventaja comparativa que es aprovechada por las personas más visionarias y que terminan en convertirse en empresarios de acuerdo a lo que comenta Valenzuela Varela (1995), que estas personas son los agentes activos del comercio *intraétnico*, además de que se crea un mercado protegido para algunos comerciantes, por lo regular los más beneficiados son los pequeños empresarios.

Ante el deterioro de las políticas de integración en cuestión de migración que han sido carentes de una integración multicultural y que en muchos casos conduce la formación de guetos que propician el crecimiento de empresarios inmigrantes, donde los valores familiares, étnicos y religiosos son parte fundamental en la creación de los negocios, para Valenzuela Varela (1995) "los negocios de los inmigrantes aparecen en estos barrios para reemplazar a aquellos que emigra junto con su mercado"

El capital humano es la diferencia en la mayoría de los casos, la que implica que un emigrante ocupe un puesto dentro del mercado de trabajo de los EE.UU. o que se desarrolle como empresarios o profesionistas independientes o autónomos, ya que como lo comenta Portes (2006) que al contar con un elevado nivel de capital humano los inmigrantes asiáticos suelen tener un mejor posicionamiento en la estructura social de la sociedad norteamericana, ya que este grupo cuenta con una mayor proporción de profesionales y empresarios. Confirmado por Valenzuela Varela (1993) que "la educación tiene un impacto positivo y significativo en las tasas de autoempleo de todas las muestras"

Los resultados del emprendurismo de los inmigrantes de origen hispano comprenden desde algunas actividades transnacionales que se han enfocado a la mejora de sus lugares de origen, para Portes "no solo incluyen el patrocinio de obras públicas y mejoras materiales, sino también moralizar las políticas locales, volviéndolas menos corruptas y más participativas" creando en si entornos muy parecidos a los lugares donde residen.

Desde que los inmigrantes cuantifican el potencial económico del emprendurismo, este empieza a consolidarse como una opción, más que como una aventura, de acuerdo con Valenzuela Varela (2003), esta viabilidad para acceder la movilidad social, también es vista por Ligth y Bonacich (1988) como un carril que los llevará a estar en otra opción social, en un país dominado por las grandes corporaciones. Pero lo que es un hecho, es que ya se dio la transición, de

migrantes a empresarios con lo mencionado por Valenzuela Varela (1993), recientemente con el incremento de la tasa de los empresarios de origen hispano podemos hablar de algunos factores que entran en juego, tanto factores económicos, como factores sociales.

Los factores sociales que influyen para que una persona establezca un negocio en otro país, es primordialmente su estatus de inmigrante, el hecho de pertenecer a un grupo vulnerable dentro de un mercado de trabajo es ya por demás el principal elemento que compone esta maraña de circunstancias que llevan a emprender un negocio. Se demuestra que la influencia cultural de una población a la disposición en los negocios no aplica para la mayoría de la población de origen hispano en los EE.UU. El nivel educativo es otro de los factores sociales que influyen, en tanto que algunos inmigrantes gracias a sus conocimientos puedan elaborar un plan para la creación de un negocio, tengan la capacidad de establecer una estrategia que le pueda remitir mayores beneficios o simplemente tengan los conocimientos para ejercer habilidades directivas y/o de procesos.

Los factores económicos como los bajos salarios, despidos expeditos, el aumento de la familia, una crisis, etc. son los que han determinado a los inmigrantes a autoemplearse, por lo que a una mayor residencia, será mayor la asimilación del entorno que le propiciará un negocio en su comunidad conforme a lo que menciona Valenzuela Varela (1993). También influyen factores como los recursos aprendidos durante la vida laboral, ya que estos son determinantes para dar el paso y conformar un negocio, es una base de conocimientos básicos del producto o servicio que proporcionará, desde el conocimiento del mercado, de los proveedores, los clientes y hasta de los procesos.

Valenzuela Varela (1993) relaciona los recursos existentes que influyen el espíritu empresarial de un emigrante, entre los que destacan los conocimientos sobre los valores culturales, recursos asociados a su identidad grupal y de origen, recursos asociados a su condición de clase, contrastado por lo que Ligth y Bonacich mencionan en la diferenciación de recursos, entre materiales y culturales. Los casos estudiados por Valenzuela Varela en 1993 y 1995 nos permiten visualizar las limitaciones de los empresarios migrantes, pero también reflejan que existe una dinámica de crecimiento en la demanda de la comunidad de origen.

La población extranjera en los EE.UU. en el año 2012 era de 40 millones 738 mil personas, (13.0% de la población total), Las principales zonas de las que provienen los inmigrantes, son México con 11 millones 489 mil personas (28.2%); Asia, excluyendo Medio Oriente con 10 millones 443 mil personas (25.6%); el Caribe y Centroamérica con 7 millones 54 mil personas (17.3%). La población femenina representa el 51.5% de la población de origen hispana y este grupo representa el 8.3% del total de las empresas, comparando la proporción de las empresarias y sus ventas.

El USCB reportó en "2007 Survey of Business Owners" (SBO) que 2.3 millones de hispanos son propietarios de empresas no agrícolas en EE.UU., empleando a 1.9 millones de personas

y generando \$274.5 mil millones de dólares en ingresos. Estas empresas, propiedad de hispanohablantes² representaron el 6.8 por ciento de todos los negocios no agrícolas en los Estados Unidos. Los datos de este informe fueron recopilados de una muestra de todos los negocios no agrícolas, como propietarios individuales, asociaciones o cualquier tipo de corporación.

En los Estados Unidos de América (EE.UU.) existen 787 mil empresas³ que son propiedad de mujeres de origen hispano, ingresan anualmente cerca de 55.6 mil millones de dólares, emplean a 363 mil personas y en el último quinquenio se ha dado un crecimiento inusual entre las inmigrantes que se convierten en empresarias, lo que presenta una oportunidad para el estudio de las áreas en las que se desenvuelven y la determinación de los factores que influyen en que se constituya una empresa por parte de este sector de la población.

Las empresas con propietarias de origen hispano ha crecido a más del doble que la tasa nacional, son datos que deben tomarse en cuenta para la elaboración políticas públicas por parte de los diferentes gobiernos y más que el nivel de estudios de la mayoría de los inmigrantes hispanos es bajo como lo cuestiona Parra Ruiz y Gámez Frías (2009) que el 60% de la población, sus estudios son inferiores a nivel preparatoria, pero el problema es que de estos, 42 por ciento cuenta solo con educación primaria, por lo que en consecuencia son considerados con bajos niveles de cualificación y capacitación de acuerdo con Canales (2002).

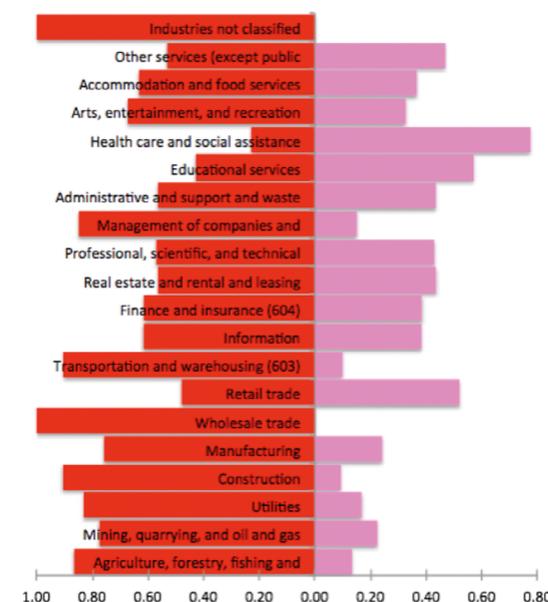
Para Parra y Gámez (2009) las estrategias que favorecen la contratación de fuerza de trabajo masculina, se concentran en la construcción, manufactura y de servicios, como en el espacio de la agricultura de California, por lo que a los inmigrantes que no que no entran en estos círculos suelen auto emplearse. La tasa de autoempleo en las mujeres alcanza el 93.6 por ciento. Para Borjas (1986) reconoce que el autoempleo suele ser una experiencia importante en el mercado laboral y concluye que suele ser más común que un inmigrante femenino se autoemplee.

Los datos de SBO en 2007 arrojan una tendencia a la alza contrastado con la conclusión de Ligth y Bonacich (1988) que durante la década de los ochenta, la tendencia a la formación de negocios por parte de los migrantes fue evidente, ahora las cifras marcan el repunte y su consolidación como empresas auto sostenibles y con más de un empleado remunerado. Así mismo los autores comentan que el aumento de empresarios migrantes es uno de los problemas ya documentados con relativa profundidad, por lo que el debate es que en 20 años todavía no exista un censo de cuales son los empresarios o que no proliferen las cámaras de comercio especializadas en empresarios migrantes.

2 Se define los negocios propiedad de hispanos en empresas en las que estos, poseen el 51 por ciento o más de las acciones o valores de la empresa.

3 La base de datos recolecta los datos de todos los empresarios de EE.UU. que están tributando, quedan fuera aquellas empresas que se encuentran en la informalidad.

Gráfico 1. Actividades de los empresarios de origen hispano en relación al género



Fuente: elaboración propia de datos del 2007 Survey Business Owners

Los ingresos de estas empresas ascienden a los 345.2 mil millones de dólares en el mismo año de referencia, con un incremento del 55.5 por ciento en comparación del 2002. Los datos arrojan que las empresas que facturan más de un millón de dólares son 44,206 empresas, siendo empresas lideradas por mujeres el 34 por ciento.

Los estados que mayor proporción de empresas con propietarias de origen hispano presentan son Nuevo México con 23.6 por ciento, le siguen Florida con 22.4 por ciento, Texas con el 20.7 por ciento, California se sitúa con un 16.5 por ciento y Arizona con el 10.7 por ciento. Mientras que las ciudades con una población mayor a 500 mil personas y la mayor proporción de empresas con propietarias de origen hispano son El Paso, San Antonio, Houston en Texas, Albuquerque en Nuevo México y Los Ángeles en California.

En cuanto a la remuneración de empleados solo 53,044 empresas contaban con empleados a los cuales se les pagaba su jornada, empleando a 363 mil personas. El monto anual por concepto de pagos de nómina asciende a los 9.3 mil millones de dólares. Las empresas que operaron sin empleados remunerados fueron 734 mil y facturaron 70.7 mil millones de dólares.

La contrariedad del tema radica que las empresas de propietarios hispanos con más de 100 empleados solo son 1,906 empresas y estas generaron mayores ingresos que las que no contaban con empleados, situándose en los 16 mil millones de dólares.

Conclusiones

Las empresas de mujeres inmigrantes en los Estados Unidos representan 787 mil negocios, de las cuales 350 mil son operadas por mexicanas, que a la vez tienen una facturación anual de 18 mil millones de dólares y emplean a cerca de 200 mil personas. La tasa de auto-empleo en este sector representa el 92.8 por ciento. Se desarrollan principalmente en las áreas de cuidados de la salud y asistencia social, los servicios, administración y gestión y venta al por menor. La operación de sus negocios se realiza en un 53.1 por ciento de los negocios en español.

Los empresarios que fueron migrantes y tienen sus negocios dentro de los EE.UU. desarrollan sus actividades en condiciones específicas que determinan su perfil y la actividad que desarrollan dentro del mercado, por lo que son negocios de bajo nivel en inversión tecnológica.

Las actividades económicas de los inmigrantes van en función de la cercanía entre los su país de origen y el país de destino, por lo que se sigue manteniendo un nexo, se agrega la tradición migratoria y las redes sociales que sirven como brazo de apoyo para muchos migrantes al contar con alguien que los reciba y emplee, el empresario inmigrante se beneficia con la contratación de mano de obra barata, además de las políticas migratorias, en las cuales se está negociando, en unos casos muy fuertes en contra de los migrantes y en otros puntos hasta flexibles, por último los tratados de libre comercio que no han sido explotados por los empresarios inmigrantes, son un factor que pudiera detonar aún más sus beneficios.

El iniciar un negocio no es cosa fácil y menos si eres migrante, por lo que muchos se quedan en el camino cuando decidieron autoemplearse o comenzar con una actividad que le permitiera un mayor bienestar. Pero la tendencia es creciente y alentadora de acuerdo a los números del 2007 Survey of Business Owners de la USCB.

El aumento de los empresarios migrantes de origen hispano en los EE.UU. aumento en un 43.7 por ciento durante el quinquenio 2002 y 2007, mientras que el promedio nacional crecía en un 18 por ciento. De las 2.3 millones de empresas de origen hispano en EE.UU., 787 mil empresas son de propiedad de mujeres, quienes se vieron forzadas a autoemplearse, ya que la tasa de autoempleo es del 93.6%.

Aunque las empresas de mujeres de origen hispano con empleados facturan casi 4 veces más que las de sin empleados, este último rubro representa a 734 mil 870 empresarias que en promedio facturan 37 mil dólares y representa el sustento de miles de familias.

Los ingresos de las empresarias inmigrantes en EE.UU. fueron de 154.9 mil millones de dólares, por lo que los beneficios tributarios que representan para la economía estadounidense es óptima. Las empresarias contribuyen con fuentes de trabajo, empleando a más de un millón de personas con una erogación en gasto de nómina de 26 mil millones de dólares.

Bibliografía

Canales, Alejandro. (2002). *La inserción laboral de los migrantes mexicanos en la nueva economía de Estados Unidos*. Guadalajara: UdeG, UCLA, Juan Pablos Editor.

Light, Ivan., Richard B. Bernard & Rebecca Kim. (1999). Immigrant Incorporation in the Garment Industry of Los Angeles. *International Migration Review*, 33(1), 5-25.

Light, Ivan., & Gold. S. (2000). *Ethnic economies* (primera edición.). Orlando, FL: Academic Press.

Parra Ruíz, José María, & Gámez, Emilia (2009). La fuerza de trabajo transnacional mexicana en EE. UU. *Carta económica regional*, 21.

Portes, Alejandro. (2006). Migración y desarrollo: una revisión conceptual de la evidencia. *Red Internacional de Migración y Desarrollo*, 2006, 21-49102).

Valenzuela Varela, Basilea. (1993). *Los pequeños negocios de jaliscienses y michoacanos en New Rochelle, Nueva York*. Guadalajara: Universidad de Guadalajara-UCLA.

Valenzuela Varela, Basilea. (1995). El comercio internacional intraétnico: opciones y perspectivas de los empresarios inmigrantes mexicanos en Chicago y Nueva York (*Vol. Ajustes y desajustes regionales, el caso de Jalisco a fines del sexenio salinista*). Guadalajara: Universidad de Guadalajara- UCLA.

Valenzuela Varela, B. (2003). La geografía de los empresarios de origen mexicano en estados Unidos. (Su localización en estados y ciudades estadounidenses entre 1987 y 1997). *Carta económica regional*, 15(83), 21-31.