

# COMUNIDADES TRASNACIONALES E INVERSIÓN EN MÉXICO

**Jerjes Izcoatl Aguirre Ochoa \***

## RESUMEN

El objetivo del trabajo es analizar las actitudes generales de inversión de la población mexicana en EUA en relación con México. Específicamente, se busca precisar la percepción de inversión en México por parte de aquellos individuos de origen mexicano con mayores niveles de ingreso. Los resultados de la investigación reflejan un interés aparente de los entrevistados por realizar inversiones en México, aún cuando estas inversiones impliquen rendimientos menores a los de mercado. Este interés es coincidente con la actitud de inversión de otras diásporas del mundo, específicamente del caso de los hindúes e israelís. Esta circunstancia haría factible pensar que las diásporas mexicanas en EUA puedan efectivamente convertirse en poblaciones objetivo de políticas de atracción de inversión extranjera directa (IED).

**Palabras claves:** Diásporas, comunidades mexicana, IED.

## ABSTRACT

The objective of the present article is to analyze the general attitudes of investment of the Mexican population in the USA in relation to Mexico. Specifically, it looks to precise the investment perception in Mexico on the part of those individuals of Mexican origin with greater levels of income.

---

<sup>1</sup> Profesor – Investigador en el Instituto de Investigaciones Económicas y Empresariales de la Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo. Email: [jerjes\\_99@yahoo.com.mx](mailto:jerjes_99@yahoo.com.mx)

The results of the investigation reflect an apparent interest of the interviewed people to make investments in Mexico, even though these investments imply smaller yields to those of market. This interest is coincident with the attitude of investment of other Diasporas of the world, specifically of the case of Hindu and the Israelis. This circumstance would make feasible think that the Mexican Diasporas in the USA can indeed become population's objective of policies of attraction of Foreign Direct Investment (FDI).

**Key Words:** Diasporas, Mexican communities abroad, FDI.

## INTRODUCCIÓN

La globalización ha hecho necesario el diseño de políticas creativas para la atracción de inversión extranjera directa (IED) tomando en cuenta los factores individuales existentes en los países. En el caso mexicano una particularidad interesante que lo diferencia de una buena parte de los países en vías de desarrollo es la existencia de una cantidad importante de su población residente en los EUA. Los datos de crecimiento de la comunidad mexicana en EUA son sorprendentes en términos de la importancia económica y social existente para los próximos años.

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

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

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

objetividad de una masa potencial de individuos con ingresos suficientes para visualizar oportunidades de inversión en México.

Dado lo anterior, el objetivo del presente artículo es analizar las actitudes generales de inversión de la población mexicana en EUA en relación con México. Específicamente, se busca precisar la percepción de inversión en México por parte de aquellos individuos de origen mexicano con mayores niveles de ingreso. Existen varias razones para pensar en la factibilidad de buscar alternativas de financiamiento con base en el capital financiero y social de los mexicanos residentes en EUA. Durante 2007 y primeros meses de 2008 se observó una disminución en los ingresos por remesas a México con respecto a periodos previos. Esta disminución constituyó un evento anunciado en diversas investigaciones y discursos académicos que han postulado la inviabilidad de considerar a las remesas como flujos permanentes que además tienen una naturaleza esencial de ser satisfactores de necesidades básicas.

Asimismo, en un futuro cercano la probabilidad de una reforma migratoria que permita procesos de reunificación familiar, el endurecimiento de las medidas antiinmigrantes, y una relativa mejoría de la economía mexicana pueden jugar como factores que incidan aún más en la baja de las

remesas. Una política de mediano plazo tendría que considerar el potencial al desarrollo de las comunidades mexicanas en EUA a partir de una visión más integral que contemple a los mexicanos en EUA como una población objetivo para la atracción de inversiones.

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

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

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

Estas actividades pueden enmarcarse teóricamente en los llamados emprendedores trasnacionales, *Transnational Entrepreneurs*, que plantean una forma alternativa de adaptación económica de minorías residentes en países avanzados basada en la movilización de redes sociales en los países de origen

y destino (Portes, Haller y Guarnizo, 2002). Las comunidades transnacionales presentan vínculos culturales y económicos intensos que pueden reflejarse en la presencia de inversiones a partir de estos lazos.

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

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

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

- La ventaja étnica: Los miembros de una determinada etnia presentan una mayor propensión a invertir en mercados culturalmente similares a sus países de origen como una manera de reducir los niveles de incertidumbre existentes al momento de hacer negocios.
- Altruismo: Las decisiones de inversión no son únicamente realizadas en función de la búsqueda de utilidades sino que el deseo de contri-

buir al desarrollo de las regiones de origen se encuentra también presente.

- Orientación a la tierra natal: Existe una mayor propensión a la inversión hacia la tierra de origen por aquellos miembros de la diáspora que mantiene una comunicación y contacto cercanos con sus regiones de origen.
- Percepción de impedimento de negocios: La percepción de la presencia de barreras de negocios pueden ser sobrellevada por un mejor conocimiento de los entornos de negocios que presentan los miembros de una determinada diáspora.

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

- Los miembros de las diásporas que perciben tener una ventaja étnica en su mercado natal presentan un mayor interés por invertir en su área de origen. En la medida en que los individuos de una diáspora determinada perciban una cercanía cultural a determinado mercado del exterior existen mayores posibilidades de inversión en dicho mercado.
- Existe interés por invertir en sus comunidades de origen tanto de aquellos individuos pertenecientes a una diáspora que se encuentran empleados, como de aquellos potenciales nuevos emprendedores.

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

De acuerdo con Gillespie (1999) de los países que experimentan migración aquellas comunidades que pueden calificarse como diásporas son aquellas que están mejor posicionadas para realizar inversiones en sus países de origen. ¿Pueden calificarse como diáspora las comunidades mexicanas en EUA? Para Gillespie (1999) las condiciones que debe cumplir una comuni-

dad en el exterior para ser considerada como diáspora es mantener una memoria, visión o mito sobre su región de origen y encontrarse comprometida al mantenimiento o mejora en su comunidad de origen.

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

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

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

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

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

La población de origen mexicano radicada en EUA enfrenta problemas para definirse étnicamente. La identidad de los México Americanos gira alrededor de una identidad propia que no es ni la mexicana ni la estadounidense (Basler, 2004; González, 2004). Los procesos de asimilación étnica de los México-Americanos en Estados Unidos conviven con la continuidad cultural de los mexicanos en EUA y con lentos procesos de asimilación (Ono, 2002).

Ligado a los procesos de identificación étnica de los migrantes se encuentran los procesos de asimilación a Estados Unidos. La definición más estándar de asimilación la plantea como un proceso de interpenetración y fusión en la cual las personas y los grupos adquieren memorias, sentimientos y actitudes de otras personas y grupos que son incorporados dentro de una vida cultural común (Park y Burgess, 1969). En la medida en que los mexicanos se asimilen a la sociedad estadounidense en concordancia con la anterior definición tenderían a adquirir las mismas actitudes de inversión que la cultura dominante que se pensaría fuera la cultura blanca estadounidense. Sin embargo, la visión de una cultura dominante dentro de Estados Unidos la cual pueda ser tomada como modelo de asimilación es ampliamente debatida (Zhou, 1997).

Por otro lado, las experiencias de migración recientes han demostrado una relación directa entre la variable tiempo y los procesos de integración a la sociedad estadounidense, sin embargo estos procesos para el caso de los migrantes mexicanos no se dan de la manera en que la teoría de asimilación clásica plantea. Los migrantes mexicanos tienden a establecerse en determinados sitios dentro de las ciudades y a buscar las aglomeraciones de otros mexicanos como lugar para establecerse<sup>2</sup>. En la medida en que la interacción se da con personas del mismo origen étnico, existen menos posibilidades de lograr una mayor asimilación hacia la sociedad estadounidense. Con lo anterior se perpetúa un proceso de identificación étnica particular y un comportamiento económico que no sigue los cánones tradicionales de otros migrantes.

Los procesos de asimilación y de identificación étnica pueden modificar sustancialmente el patrón de comportamiento económico de los mexicanos en Estados Unidos en relación con los israelíes o los hindúes que de alguna manera presentan una integración parcial a la sociedad estadounidense y un constante interés por sus regiones de origen. Esta percepción y deseo de ayudar a sus regiones de origen se traduce en un interés por invertir en sus países natales aunque estas inversiones no presentan los retornos de mercado óptimos para los niveles de riesgo en que se realice estas inversiones. Esto implicaría una desviación a un comportamiento de inversión completamente racional.

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

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

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

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

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

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

La descripción de los anteriores elementos muestra una situación en la cual la población mexicana radicada en EUA tendería a realizar inversiones en México en función del sentido de pertenencia a una diáspora y por la existencia de elementos objetivos (conocimiento del entorno de inversión en Méxi-

co, lenguaje y conexión psicológica con sus regiones de origen) como los descritos en el artículo de Gillespie.

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

Debe señalarse también la falta de una cultura emprendedora a nivel internacional similar a la existente en la diáspora china. Si bien existe una cantidad importante de empresarios mexicanos radicados en EUA, las dimensiones de sus emprendimientos son de tal tamaño que tienden a orientarse al mercado local en que se ubican, sin presentar en muchos casos una inercia de emprendimientos a nivel internacional.

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

## METODOLOGÍA

De acuerdo con Burton (2007) la literatura académica moderna sobre finanzas se encuentra constituida por estudios cuantitativos a gran escala, tanto en términos absolutos como en relación a otras disciplinas afines, sin embargo, el mismo autor señala que existe una importante tradición de investigación cualitativa dentro de las finanzas que la antecede como una disciplina académica independiente. Para la realización de la presente investigación se utilizó un enfoque fenomenológico en el cual busca esencialmente la comprensión de un fenómeno a partir del significado que esté presente para los individuos (Creswell, 1998). Este método conlleva la revisión de la investigación reali-

zada al respecto de las preferencias de inversión de los individuos y también de la realización de entrevistas a profundidad realizadas entre las comunidades mexicanas radicadas en EUA.

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

La entrevista a profundidad es un instrumento cualitativo que permite obtener información de los entrevistados desde un concepto amplio que permita identificar particularidades y detalles del objeto de estudio que no pueden ubicarse a partir de otros métodos particulares de investigación. Estas entrevistas son encuentros cara a cara entre el investigador y los informantes dirigidos a la comprensión de las perspectivas que tienen estos respecto a un determinado acontecimiento. Para la realización de la presente investigación se partió de una división conceptual de los mexicanos en EUA. Por un lado, debe entenderse las características particulares de los mexicanos nacidos en México y radicados en EUA y la de los descendientes de mexicanos radicados en EUA, sean estos de padre o madre de origen mexicano. Ambos grupos de individuos comparten características de ingreso y de adaptación a la sociedad estadounidense que obliga a un tratamiento diferenciado en relación a las percepciones de inversión sobre México que ambos grupos presentan. Así, las entrevistas hicieron énfasis en las percepciones de identidad étnica y su relación con el comportamiento económico en los empresarios nacidos en los EUA, en tanto que en los empresarios nacidos en México se hizo un mayor hincapié en cuestiones relacionadas con la percepción del clima de inversión local y de las ventajas para hacer negocios dadas por un mayor conocimiento del entorno local.

Las entrevistas se plantearon a quince migrantes originarios del estado de Michoacán. Nueve varones y seis mujeres en rangos de edad de los 25 a 60 años. De las personas entrevistadas 10 fueron individuos nacidos en México y los restantes cinco nacidos en los Estados Unidos. Debido a la naturaleza de los estudios fenomenológicos las entrevistas se limitaron a quince personas,

permitiendo la realización de entrevistas a profundidad realizadas de acuerdo con el guión de contenido que muestra en anexo A. Asimismo, durante las entrevistas se preguntó a los participantes sus preferencias generales de inversión considerando los aspectos estudiados en el trabajo de Gillespie antes citado.

## PROCEDIMIENTO

El objetivo central de las entrevistas fue definir la actitud general de inversión hacia México por parte de los entrevistados. Cada entrevista tuvo una duración aproximada de una hora y se realizó en distintos lugares públicos de la ciudad de Morelia, México. Los entrevistados fueron individuos que contaban con pequeñas empresas (entre 2 y 10 empleados) en Estados Unidos, lo anterior con el objeto de poder focalizar la investigación hacia aquellos individuos con mayores capacidades de inversión en México. Durante las entrevistas además de los factores mencionados se utilizaron preguntas abiertas con el objetivo de obtener la mayor información posible de las actitudes generales de inversión de los entrevistados hacia México.

## RESULTADOS

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

Los entrevistados se definen como mexicanos los nacidos en México y como “latinos” o México-Americanos los nacidos en los EUA. Es importante destacar que la auto denominación de “latino” entrevisté una sentimiento de pertenencia a una comunidad en Estados Unidos cuyo conglomerado se da no solo por mexicano sino por miembros de otras nacionalidades distintas a México.

La posibilidad de retorno se encuentra casi siempre presente dentro del imaginario de los empresarios entrevistados. Claramente, la posibilidad de retorno se presenta más marcada en los entrevistados nacidos en México en relación a los de EUA. La casi totalidad de los individuos manifestaron su interés por retirarse y radicar en México, aunque señalando la imposibilidad real de vivir en México por la cercanía de sus hijos que en la mayor parte de los casos estructuran sus vidas en los EUA.

Contrariamente a lo que pudiera pensarse, la mayor parte de los entrevistados no perciben ventajas objetivas por el hecho de haber nacido en México y tener un conocimiento mayor del ambiente de negocios en México. La visualización de oportunidades de negocios se da muchas veces en términos de la comparación de negocios y oportunidades que existen en EUA y no en México. Los empresarios entrevistados quisieran replicar las líneas de negocios existentes en los EUA a México. Asimismo, los niveles de incertidumbre a la inversión manifestados en las entrevistas no parecen reducirse por un mayor conocimiento y cercanía con México, los empresarios manifestaron casi de manera unánime su temor a cambios repentinos o bruscos en las regulaciones gubernamentales que pudieran afectar el desarrollo de sus negocios.

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

Finalmente, los comentarios a la pregunta expresa de si se podrían sacrificar utilidades en algún negocio en México en aras de apoyar el desarrollo y el bienestar del país la respuesta fue casi unánime en el sentido de estar de acuerdo con esta afirmación, sin embargo, al interiorizar la conversación no

se observaron propuestas concretas que permitieran materializar esta supuesta intención de apoyar al país.

## CONCLUSIONES

Los resultados de la investigación reflejan un interés aparente de los entrevistados por realizar inversiones en México, aún cuando estas inversiones impliquen rendimientos menores a los de mercado. Este interés es coincidente con la actitud de inversión de otras diásporas del mundo, específicamente del caso de los hindúes e israelíes. Esta circunstancia haría factible pensar que las diásporas mexicanas en EUA, al igual que los hindúes o israelíes, puedan efectivamente convertirse en poblaciones objetivo de políticas de atracción de IED.

Sin embargo, existen diferencias significativas entre las diásporas señaladas y el perfil de las comunidades mexicanas en EUA. Las diásporas hindúes o judías presentan, en el caso de sus individuos con mayores niveles de ingreso, una cultura de emprendimientos internacionales arraigada. Los empresarios mexicanos entrevistados no señalaron alternativas concretas de inversión en México, ni tampoco manifestaron interés por internacionalizar sus negocios.

Los procesos de identificación étnica señaladas en el trabajo parecen no pesar en las intenciones de inversión de los entrevistados. Fue claro que factores objetivos como la corrupción o la inseguridad ponderan más al momento de tomar una decisión de inversión. Cualquier política de atracción de inversiones dirigidas a las comunidades mexicanas en EUA tendría que pasar por una mejora sustantiva en los niveles de inseguridad y corrupción existentes en el país.

Asimismo, no se observa que el hecho de una mayor cercanía cultura con México sea percibido como una ventaja étnica por parte de los entrevistados. Más bien los entrevistados señalaron como una ventaja el hecho de conocer la manera en que se efectúan negocios en los EUA. Al respecto de esto la investigación empírica realizada ha demostrado la dificultad de transferir habilidades y conocimientos adquiridos en EUA a las condiciones existentes en México.

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

Finalmente, es necesario profundizar en la comprensión de las complejas dinámicas de comportamiento económico de las comunidades mexicanas radicadas en EUA. La presente investigación tiene un carácter exploratorio siendo necesario realizar investigación con muestras de mayor tamaño que permitan resultados medianamente generalizables al total de la comunidad mexicana en EUA. Asimismo, debe también considerarse la heterogeneidad de las comunidades mexicanas en EUA y más específicamente de los individuos con mayores niveles de ingreso.

Existe poca investigación y propuestas de políticas públicas que intenten capitalizar la potencialidad de estos individuos para el desarrollo nacional. Los cambios reciente en la actitud del Estado Mexicano hacia los mexicanos en Estados crean un ambiente propicio para el debate y la discusión del papel en el desarrollo nacional de la diáspora mexicana.

## BIBLIOGRAFÍA

- Adamson, Fiona, (2008) "Constructing the Diaspora: Diaspora Identity Politics and Transnational Social Movements". Ponencia presentada en la reunión *Isa's 49th Annual Convention, Bridging Multiple Divides* (San Francisco, California, 26 de marzo de 2008) San Francisco, California.
- Alesina, Alberto y La Ferrara, Eliana., (2004) "Ethnic Diversity and Economic Performance". Harvard Institute of Economic Research, Discussion Paper No. 2028.
- Basler, Carleen, R., (2004) "Political Influences, Personal Outcomes: Mexican American Identity Dilemmas in California" en Amherst College, Inédito.
- Buckley, P. J.; Clegg, J. y Wang. C, (2002) "The impact of inward FDI on the performance of Chinese manufacturing firms" en *Journal of International Business Studies*, Volume 33, Número 4, pp 637-655.

- Burton, Bruce, (2007) "Qualitative research in finance – pedigree and renaissance" en *Studies in Economics and Finance*, Volume 24, Número 1, pp 5-12.
- Chiteji, N.S. y F.P. Stafford; (1999) "Portfolio Choices of Parents and Their Children as Young Adults: Asset Accumulation by African-American Families" en *American Economic Review*, Volume 89, Número 2, pp 377-380.
- Cobb-Clark, Deborah y Vincent Hildenbrand, (2002) "The Wealth and Asset Holdings of U.S. and Foreign Born Households: Evidence from SIPP data," en *IZA Discussion Paper* #674.
- Cohen, Robin, (1997) *Global Diasporas: An Introduction*. EUA, University of Washington Press.
- Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD), (1996), *World Investment Report 1996*. New York, United Nations.
- Creswell, J. W., (1998) *Qualitative inquiry and research design: Choosing among the five traditions*. EUA, Sage.
- Daniel, K.; Hirshleifer, D. y Teoh, S. H., (2002) "Investor psychology in capital markets: Evidence and policy implications". Dice Center, Documento de trabajo 2001-10.
- Dowling, M. y Lucey, B., (2005) "The Role of Feelings in Investor Decision-Making" en *Journal of Economic Surveys*. Volume 19, Número 2, pp. 211–237.
- Fondo Monetario Internacional (FMI), (2002) *Foreign Direct Investment in China: What Do We Need To Know?* Washington, D.C.
- Gillespie, K., Riddle, L., Sayre, E., y Sturges, D., (1999) "Diaspora Interest in Homeland Investment" en *Journal of International Business Studies*. Volume 30, Número 3, pp 623-634
- Gonzalez, Carlos, (2004) "Fostering Identities: Mexico's Relations with Its Diaspora" en *Journal of American History*, Volume 86, Número 2, pp 545-567.
- Gould, D., (1994) "Immigration Links to the Home Country: Empirical Implications for U.S. Bilateral Trade Flow" en *The Review of Economic and Statistics*. Volumen 76, Número 2, pp. 302-316.
- Huang Y. y T. Khanna, (2003) "Can India Overtake China?" en *Foreign Policy*. July-August 2003, pp.75-81.
- Javorcik, B, Caglar O, Mariana S, y Cristina Neagu., (2006) "Migrant Networks and Foreign Direct Investment." en *Policy Research Working Paper*. World Bank, Washington, DC. Series 4046.
- Lapointe, Michelle, (2004) *Diasporas in Caribbean Development*, Rapporteur Report, Inter-American Dialogue, Banco Mundial.

- Loewenstein, C.K.; Loewenstein, G.F.; Weber, E.U.; y Welch, N., (2001) "Risk as feelings" en *Psychological Bulletin*. Volume 127, Número 2, pp. 267-286.
- Minoian, V y Freinkman, Lev., (2005) "Diaspora's Contribution to Armenia's Economic Development: What drives the First Movers and how their efforts could be scaled up?" Banco Mundial.
- Mundra, Kusum, (2005) "Immigration and International Trade: a Semiparametric Empirical Investigation" en *Journal of International Trade and Economic Development*. Volume 14, Número 1, pp. 65-91.
- Nunnenkamp, Peter, (2002) "Determinants of FDI in Developing Countries: Has Globalization Changed the Rules of Game", Kiel Institute for World Economics, Documento de trabajo 1122, Alemania.
- Odean, Terrance, (1998) "Are Investors Reluctant to Realize their Losses?" en *Journal of Finance*. Volume 53, Numero 5, pp. 1775-1795.
- Ogden, D.T.; Ogden, J.R. y Schau, H.J., (2004) "Exploring the impact of culture and acculturation on consumer purchase decisions: Toward a microcultural perspective". *Academy of Marketing Science Review*. Volume 3.
- Ono, Hiromi, (2002) "Negotiating ethnic boundaries Multiethnic Mexican Americans and ethnic identity in the United States", *Ethnicities*, Volume 4, Número 1, pp.75-97.
- Park, R.E. y Burgess, E., (1969) *Introduction to the science of sociology*. Chicago, University of Chicago.
- Portes, A; William J, y Guarnizo Luis., (2002) "*Transnational Entrepreneurs: An Alternative Form of Immigrant Economic Adaptation*" en *American Sociological Review*. Volume 67, Número 2.
- Safran, William, (1991) "Diasporas in modern societies: myths of homeland and return" en *Diaspora*. Volume 1, Número1, pp. 83-95.
- Saxenian, A., (1999) *Silicon Valley's New Immigrant Entrepreneurs*. Center for Comparative Immigration Studies, Documento de trabajo 15.
- Smart, Alan y Jinn-Yuh Hsu, 2004 *The Chinese Diaspora, Foreign Investment and Economic Development in China*, en *The Review of International Affairs*, Volume 3, Número 4, pp 544-566.
- Stocchiero, Andrea, (2004) *Fostering Egyptian local development through diasporic networks in Italy*. Integrated Migration Information System, CESPI.
- The Economist, Edición Impresa (2005) *Survey: India And China The insidious charms of foreign investment*.
- U.S. Census Bureau 2004
- Zhou, M., (1997) "Segmented Assimilation: Issues, Controversies, and Recent Research on the New Second Generation", en *International Migration Review*. Volume 31, pp 975-1008.

---

## ANEXO A

¿Cuál es su edad?

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

¿Hasta qué año llego usted de la escuela?

¿A qué se dedica usted en los Estados Unidos?

¿Qué tan frecuente viaja usted a México?

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

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

¿Platíqueme si estaría usted dispuesto a invertir en México aún sabiendo que podría tener más utilidades invirtiendo en EUA?