



**UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO**

---

**EMPRESARIAS MIGRANTES DE ORIGEN MEXICANO:  
CHICAGO, LOS ÁNGELES Y HOUSTON**

**FACULTAD DE ECONOMÍA**

**T E S I S**

QUE PARA OBTENER EL TÍTULO DE:  
**LICENCIADA EN ECONOMÍA**

P R E S E N T A:  
DIANA ELIZABETH ATEMPA TAPIA

**ASESORA:  
DRA. ALICIA ADELAIDA GIRÓN GONZÁLEZ**



CIUDAD UNIVERSITARIA MÉXICO, D.F. 2013

*A María Guillermina, Juan Atempa y María Teresa*

## **AGRADECIMIENTOS**

Gracias a la Universidad Nacional Autónoma de México y al Proyecto financiado por el Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología (Conacyt): Experiencia empresarial transfronteriza: repatriación de capitales para el desarrollo CB2008-104503, realizado en el Instituto de Investigaciones Económicas, se tuvo la oportunidad de ser participantes desde el inicio del proyecto y de realizar este trabajo.

A la Dra. Alicia Girón, por el apoyo, paciencia e interés brindado durante la elaboración de este trabajo. A mis sinodales por su cooperación y comentarios que sin duda, enriquecerán la ampliación de esta línea de investigación.

A mis padres, Guille y Juan, les debo más que mi existencia, por su incondicional amor y apoyo, en muchos sentidos, mis maestros y la guía a seguir.

Rosa y Ana, nunca sabrán exactamente lo que les debo: las risas, las sonrisas y el buen humor que han sido la fuente de mi energía y alegría, y lo seguirán siendo.

A mis amigos, especialmente a Eva, Fernando, Beti, Ismael, Lili, Dan, Itzel, Aldo, Francisco, Tania, Jorge, y Vianney, por las charlas de café, los momentos incómodos, los consejos, por ser “oído y materia dispuesta” a lo largo de mi estancia en la Universidad. Un especial agradecimiento a Mauricio, por su compañía y apoyo, siempre a un lado en esas tardes de trabajo y café.

## ÍNDICE

Índice de Tablas .....	6
Introducción .....	8

### CAPÍTULO 1

#### La inserción empresarial y el efecto schumpeteriano

1. La inserción empresarial y el efecto schumpeteriano .....	14
1.1 El empleo y autoempleo .....	16
1.2 Marco conceptual .....	20
1.2.1 El emprendedor schumpeteriano.....	20
1.2.2 El marco institucional.....	22
1.3 Evidencia empírica de los mercados receptores y mercados expulsores.....	24
1.4 Conclusiones .....	26

### CAPÍTULO 2

#### El papel de las mujeres en la migración mexicana hacia los Estados Unidos

2. El papel de las mujeres en la migración mexicana hacia los Estados Unidos.....	28
2.1 Conclusiones .....	35

### CAPÍTULO 3

#### Estudios de caso: empresas encabezadas por mujeres

3.1 Metodología .....	38
3.1.1 Descripción de la muestra .....	38
3.1.2 Recolección de datos .....	40
3.1.3 Diseño de la encuesta .....	40
3.1.4 Captura de datos .....	40
3.2 Análisis descriptivo de Houston, Chicago y Los Ángeles.....	41
3.3 Estudios de caso .....	44
3.3.1 Caso 1 Chicago, Illinois .....	44
3.3.2 Houston, Texas.....	50
3.3.3 Los Ángeles, California.....	54
3.4 Conclusiones .....	57

### CAPÍTULO 4

#### Conclusiones Finales

4. Conclusiones Finales .....	60
Glosario .....	63
Anexo .....	65
Bibliografía.....	69

## ÍNDICE DE TABLAS

	<b>Página</b>
Esquema 1.1 Efecto refugio y efecto schumpeteriano	17
Esquema 1.2 Mercado de origen	18
Esquema 1.3 Mercado receptor	19
Gráfica 1.1 Tasa de negocios establecidos en México y Estados Unidos	25
Cuadro 2.1 Etapas migratorias	34
Cuadro 3.1 Distribución geográfica de los flujos migratorios en Estados Unidos por periodos de emigración y sexo (porcentaje de población de ex migrantes)	38
Gráfica 3.1 Mexicanos en el <i>ranking</i> de poblaciones inmigrantes, según estado de residencia en Estados Unidos, 1990, 2000 y 2010 (Distribución porcentual)	39
Gráfica 3.2 Número total de firmas de hispanos en Estados Unidos, 1997, 2002 y 2007.	42
Gráfica 3.3 Número total de firmas de mujeres hispanas en Estados Unidos, 1997, 2002 y 2007.	43
Cuadro 3.2 Estudio de caso Cristina	49
Cuadro 3.3 Estudio de caso Ana	53
Cuadro 3.4 Estudio de caso Blanca	56

## RESUMEN

El objetivo de este trabajo es aportar una explicación de los factores que incentivan la inserción empresarial de mujeres migrantes de origen mexicano en Estados Unidos. La hipótesis sostenida en este trabajo amplía la visión de las mujeres cuando se insertan en la actividad empresarial mediante el empleo y autoempleo propiciando el diseño empresarial institucional norteamericano. A partir de tres estudios de caso realizados en las ciudades de Houston, Chicago y Los Ángeles se observó como las mujeres seleccionadas emprendieron sus negocios a partir del conocimiento y experiencia que les proporcionó emplearse y autoemplearse en la economía de EUA.

**Palabras clave:** empresarias de origen mexicano, inserción empresarial, empleo y autoempleo schumpeteriano, emprendedor schumpeteriano.

## ABSTRACT

The aim of this study is to provide an alternative explanation of the factors that encourage the inclusion of women business Mexican migrants in the United States. The hypothesis that sustains this work is that these women enter entrepreneurship and self-employment through institutional design that promotes American. Using three case studies in the cities of Houston, Chicago and Los Angeles found that women started their businesses selected from the knowledge and experience that provided them employed and self-employed in the U.S. economy.

**Key words:** Mexican entrepreneurs, inclusion in business, employment and self-Schumpeterian, Schumpeterian entrepreneur.

## INTRODUCCIÓN

Las mujeres empresarias mexicanas en Estados Unidos son tema de gran relevancia a partir de la década de los noventa. Es a partir de estos años que el flujo de migración femenina toma un camino distinto en términos cuantitativos, debido al incremento del flujo migratorio. De igual manera, el cambio también es cualitativo por el cambio en el rol femenino (Girón, 2002) como agente económico tanto en la esfera pública como al interior del seno familiar.

La nueva dinámica migratoria femenina tiene una limitante conceptual y metodológica, reflejo de una inclinación androcéntrica dentro de los estudios sobre migración. El origen de este sesgo se remonta a los años previos de la década de los ochenta. Las teorías elaboradas y principalmente propuestas durante estos años por algunos países desarrollados de Europa y los Estados Unidos, proponían el modelo representativo del sujeto migrante de sexo masculino, esto otorgaba a la mujer un rol de simple acompañante. Como el sujeto migrante masculino representaba su hegemonía en el mercado laboral y en los circuitos económico de lo “productivo”, toda la faceta migratoria estaba centrada en el hombre (Landry, 2012). Sin embargo, la dinámica es distinta en años recientes, las mujeres migrantes toman un papel preponderante no sólo dentro de su núcleo familiar sino dentro de la transformación política, económica y social del país expulsor y receptor (Bell, 1997).

Al considerar la escasa focalización en los estudios migratorios sobre mujeres migrantes, resulta pertinente aportar líneas de investigación que permitan ampliar el conocimiento respecto a la nueva dinámica de las mujeres dentro de la migración. En este sentido, el presente trabajo pretende hacer una aportación al estudio de la migración ligada al fenómeno empresarial, el cual toma como principal característica la inserción de estas migrantes en la economía formal.

A partir de tres estudios de caso de mujeres migrantes de origen mexicano, se analiza su inserción en la actividad empresarial estadounidense como empresarias. Cabe resaltar que no es un estudio con enfoque de género, en el que se detalle el rol o la desigualdad hacia las mujeres, más bien, se resalta la experiencia favorable en la conformación de empresas frente a las dificultades que conlleva al estatus migratorio, como puede ser la brecha

cultural reflejada principalmente en el desconocimiento del idioma, así como la dificultad al acceso de servicios financieros, entre otras.

Por lo anterior, la pregunta de investigación es la siguiente:

En los estudios de caso, ¿cuáles son los medios que determinan la inserción de las mujeres migrantes mexicanas en la actividad empresarial de los Estados Unidos?

La hipótesis que responde a esta interrogante es:

Las mujeres migrantes de origen mexicano se insertan en la actividad empresarial de los Estados Unidos por medio del empleo y autoempleo<sup>1</sup>, motivado por el marco institucional<sup>2</sup>.

A partir de la pregunta de investigación, se plantean los siguientes objetivos:

- Revisar las categorías básicas de la investigación, centradas en el empleo y autoempleo emprendedor schumpeteriano y marco institucional.
- Exponer el flujo de la migración femenina en el desarrollo histórico de los flujos migratorios.
- Analizar en los tres estudios de caso de migrantes empresarias de origen mexicano, el empleo y autoempleo emprendedor schumpeterianos como el mecanismo de inserción en la actividad empresarial.

Para dar respuesta a la pregunta de investigación, se empleó un análisis cualitativo que consistió en la elaboración de un análisis descriptivo de las ciudades de Houston, Chicago y Los Ángeles, caracterizadas por el alto número de residentes mexicanos. Después de haber identificado las ciudades, se elaboraron directorios de empresarios, los cuales fueron seleccionados

---

<sup>1</sup> Se concibe al empleo y autoempleo a partir de la idea schumpeteriana, la cual considera que la inscripción de dichas actividades en el conocimiento e innovación, de tal manera que logren propiciar uno de los elementos visionarios para insertarse en la dinámica emprendedora schumpeteriana, y de esta manera, en el mercado formal.

<sup>2</sup> De acuerdo con North (1990), el marco institucional es considerado como las reglas del juego en una sociedad o más formalmente, como las limitaciones ideadas por el hombre que dan forma a la interacción humana.

principalmente por llamadas telefónicas. Posteriormente, se diseñaron encuestas que se aplicaron en formato de “entrevista a profundidad de final abierto”. Finalmente se hizo la selección de tres estudios de caso de mujeres migrantes de origen mexicano.

Cabe resaltar, que este análisis cualitativo, forma parte del proyecto de investigación: “Experiencia empresarial transfronteriza, repatriación de capitales para el desarrollo” CB2008-104503; financiado por el Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología (Conacyt).

La presente investigación se compone de tres capítulos. En el primero se aborda *La inserción empresarial y el efecto schumpeteriano*, tiene como propósito revisar, a partir del trabajo de Arroyo y Corvera (2009), el marco teórico que sirve de base para el análisis de los estudios de caso. Para ello, el capítulo se divide en dos apartados: en el primero se exponen los conceptos de empleo y autoempleo emprendedor schumpeteriano, y el autoempleo de refugio o de sobrevivencia<sup>3</sup>. Dentro de estas definiciones se incorpora el concepto de emprendedurismo schumpeteriano para denominar el rumbo del autoempleo, es decir, su potencial creador de empresas. Asimismo, se presenta un marco conceptual en el que se define, por un lado, el concepto de *emprendedurismo schumpeteriano* y, por otro lado, el término de *marco institucional*. Ambos conceptos se vinculan para describir la forma en que los incentivos institucionales existentes permiten un mejor aprovechamiento de recursos dentro de una economía.

En el tercer apartado: *Evidencia empírica de los mercados receptores y mercados expulsores*, se proporcionan datos que revelan las condiciones adversas para la creación de empresas en México, como país expulsor, y Estados Unidos, como país receptor de migrantes. Finalmente, el análisis concluye que el contexto en el cual se propicia la creación de empresarios entre México y Estados Unidos, es significativamente diferente, de tal manera que la población que decide migrar se favorece del *empleo y autoempleo schumpeteriano* como la ruta de inserción empresarial, lo que proporciona la existencia del *emprendedurismo schumpeteriano* en los estudios de caso.

---

<sup>3</sup> Véase Glosario.

El segundo capítulo: *El papel de la mujer en la migración mexicana hacia los Estados*, tiene como objetivo contextualizar la movilidad migratoria femenina dentro de los flujos migratorios generales hacia Estados Unidos. La descripción histórica se hace en cinco periodos de acuerdo con Delgado y Márquez (2006: 1) El enganche laboral en la construcción de vías férreas en Estados Unidos, a finales del siglo XIX y hasta 1929, 2) el periodo de las deportaciones y reparto agrario, en el cual se produce el primer vuelco en la dinámica de la migración, 3) el programa bracero de 1942 a 1964, en donde se compensa la pérdida de mano de obra en Estados Unidos a causa de la segunda guerra mundial, 4) el periodo de la migración indocumentada (1964-1985), que tuvo gran importancia en la restructuración social de los mercados laborales, los cuales incursionan en una demanda creciente de fuerza de trabajo migrante, y por último 5) el periodo del crecimiento desbordante de la migración y de apertura económica indiscriminada.

Para concluir, el tercer capítulo *Estudios de caso: empresas encabezadas por mujeres*, tiene como objetivo dar a conocer la historia de tres mujeres empresarias de origen mexicano, las cuales narran sus experiencias como empleadas o autoempleadas en México y Estados Unidos, de tal manera que se logra identificar en su trayectoria laboral los efectos en la inserción empresarial. Como se mencionó, estas tres empresarias fueron seleccionadas y entrevistadas en el marco del proyecto ya mencionado en 2010.

Cabe mencionar, con el objetivo de resguardar la identidad de las entrevistadas, se incluyeron nombres ficticios para hacer mención del nombre de las entrevistadas en el desarrollo de los estudios de caso.

El Caso 1, corresponde a Cristina, quien es dueña de una agencia de eventos sociales y reside en la ciudad de Chicago; el Caso 2 corresponde a Ana, quien es dueña de una llantera y de un restaurante en la ciudad de Houston; y por último el Caso 3, se sitúa en Los Ángeles y corresponde a Blanca, quien es abogada y socia de un despacho de abogados en la ciudad mencionada.

Finalmente se presentan las conclusiones generales en las que se recapitulan los resultados de cada capítulo y, de manera particular, se consideran los resultados del tercer capítulo con el fin de constatar que la

hipótesis planteada en este trabajo es consistente, de forma general, con los estudios de caso. Estos estudios analizados tienen como denominador común el empleo y autoempleo de tipo schumpeteriano como mecanismos de inserción en la actividad económica de Estados Unidos.

# **CAPÍTULO 1**

## **La inserción empresarial y el efecto schumpeteriano**

## 1. La inserción empresarial y el efecto *schumpeteriano*

Se me ha dicho con frecuencia que mi esquema analítico se refiere únicamente a una época histórica que está rápidamente llegando a su fin. Y en eso estoy de acuerdo. En mi opinión la teoría económica no podrá ser nunca, en este sentido, más que la teoría de una cierta época histórica.

Joseph A. Schumpeter (1957, p.10)

La empresarialidad y el fenómeno migratorio se encuentran anclados en el proceso de globalización, y es dentro de cada etapa de este proceso que se consolida y modifica la estructura de la empresa y los flujos migratorios.

De acuerdo con datos de la Organización Internacional de las Migraciones (OIM), para el año 2000, a pesar de que existen un número aproximado de un millón y medio de trabajadores migrantes<sup>4</sup>, el fenómeno ha sido poco estudiado por los sectores público y privado; el caso específico de la actividad empresarial ligada al fenómeno migratorio no ha sido la excepción, ya que se suele considerar un tema irrelevante dentro de los movimientos migratorios.

Frente a esto, para explicar el surgimiento de experiencias empresariales positivas de los migrantes de origen mexicano en Estados Unidos, se suele considerar que la mala administración empresarial, las recurrentes crisis económicas, las formas de financiamiento poco accesibles en sus tasas de retorno, así como el aparato institucional han sido factores que limitan el surgimiento del emprendedor. Bajo este esquema, resulta pertinente considerar que a partir de un análisis de las experiencias empresariales positivas en el mercado receptor, se puede adquirir conocimiento relacionado

---

<sup>4</sup> Expresó Robert G. Paiva, representante de la Organización Internacional de las Migraciones (OIM), en el acto de apertura de la presentación del informe noviembre 2012).

con la actividad y creación de empresas, con el propósito de propiciar la inclusión y creación de estas en el mercado nacional.

Es a partir de esta idea que el capítulo pretende dar una explicación teórica del fenómeno empresarial en la migración, considerando el empleo y el autoempleo –*Las rutas hacia la empresa*- en el mercado expulsor: México, y en el mercado receptor: Estados Unidos.

El capítulo está integrado por tres secciones. En la primera, se emplea el marco teórico expuesto por Arroyo y Corvera (2009). Su descripción se basa en exponer el *autoempleo emprendedor schumpeteriano*, el *autoempleo de refugio* o de *sobrevivencia*, y el *emprendedurismo schumpeteriano* para denominar el rumbo del autoempleo, es decir, su potencial creador de empresas.

En la segunda parte se presenta un marco conceptual en el que se define, por un lado, el concepto de *emprendedurismo schumpeteriano*<sup>5</sup>, y por otro, el *marco institucional*. El primer concepto hace referencia al papel de emprendedor como elemento clave en los cambios de la actividad económica de un país. Por su parte, el marco institucional, se basa en las aportaciones de Douglas North y hace referencia a los incentivos basados en las normas y cultura emprendedora que propician la creación de empresas. Ambos conceptos se vinculan para describir la forma en la que los incentivos que existen permiten un mejor aprovechamiento de recursos.

En la tercera sección, se indaga la existencia del *emprendedurismo schumpeteriano*, realizando una comparación entre Estados Unidos y México, los dos países que se analizan en esta investigación. Finalmente, el análisis concluye que el entorno en el que surgen actividades empresariales es significativamente diferente en México y en Estados Unidos, de tal manera que la población que decide emigrar se favorece del *empleo y autoempleo schumpeteriano* como los caminos a la inserción empresarial, lo que a su vez da base a la existencia de *emprendedurismo schumpeteriano* en los estudios de caso.

---

<sup>5</sup> Véase Glosario.

## 1.1 El empleo y autoempleo

El empleo y el autoempleo son las formas en las que un individuo se incorpora en la dinámica económica de una región. En la economía estadounidense se observan patrones de demanda y oferta distintos a los existentes en México.

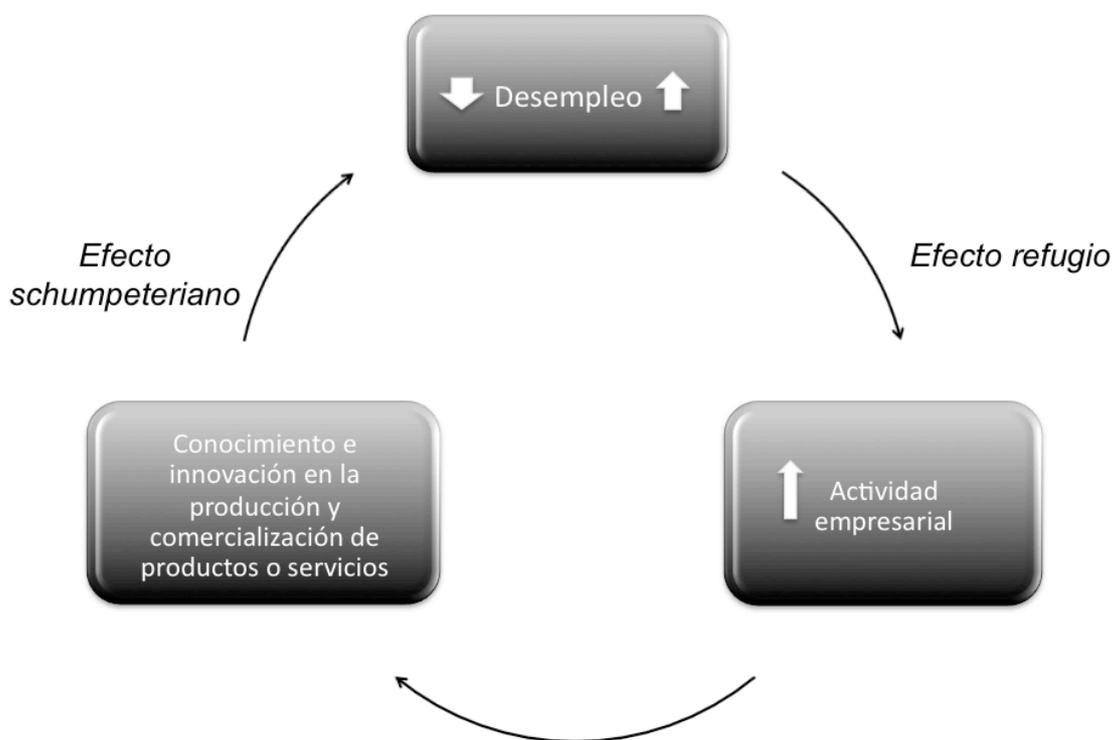
Este dilema se ha solucionado a partir de la formación de estructuras de migrantes bien coordinadas, que han permitido adecuar patrones de demanda y oferta similares a los que obedecen culturalmente las comunidades de origen. Se hace referencia a esto pensando en las redes de migrantes que han permitido a los migrantes desempeñarse en empleos y autoempleos dentro de ambientes conocidos. Ejemplo de esto es la comunidad ubicada en Chicago llamada La Villita; se trata de un gran centro de bienes y servicios, y es el centro de la comunidad mexicana más grande del medioeste. En términos agregados, es tan grande que representa el segundo contribuyente tributario dentro de Chicago (La Villita; 5 de septiembre de 2012). En esta dinámica, La Villita da oportunidad a los migrantes de integrarse en la dinámica económica mediante un empleo y autoempleo con mira hacia el emprendedurismo. En el área se cuenta con una Cámara de Comercio que tiene como objetivo principal el capacitar, asistir y promover el desarrollo del comercio y la empresa en el área (La Villita; 5 de septiembre de 2012).

Ejemplos como el de La Villita, y particularmente, estudios de caso en diversas regiones, no sólo en Chicago sino en Los Ángeles y Houston, que tienen diferentes estructuras y redes de organización, hacen evidente la inserción de migrantes en actividades empresariales.

En el trabajo de Arroyo y Corvera (2009), se explica la existencia del autoempleo emprendedor schumpeteriano y del autoempleo de refugio o de sobrevivencia. A continuación, se presentan las principales aportaciones en tres esquemas.

### Esquema 1.1

#### Efecto refugio y efecto schumpeteriano



Fuente: Elaboración propia con base en Arroyo y Corvera (2009)

Autores como Carree y Thurik (2002) se han dado a la tarea de articular el crecimiento, la creación de empresa y el espíritu empresarial bajo la línea de eficiencia e innovación, definida por Schumpeter. Cabe mencionar que a su vez, Arroyo y Corvera (2009), desarrollan la primer parte de su trabajo retomando a los autores ya mencionados.

En el esquema 1.1, exponen el *Efecto Refugio*, éste tiene como supuesto inicial un incremento del desempleo, el cual provoca un Efecto Refugio<sup>6</sup> en la actividad empresarial. Esto indica que ante una variación del desempleo habrá una variación en el mismo sentido de las actividades empresariales. Es importante señalar que el aumento de la actividad empresarial disminuye de forma efectiva el desempleo siempre y cuando las actividades de autoempleo y empleo se inscriban en el conocimiento e innovación en la producción y comercialización de productos o servicios, lo que tenderá a desarrollar más empleos y de esta forma paliar los efectos del desempleo o la recesión, esta segunda reacción hace referencia al *efecto*

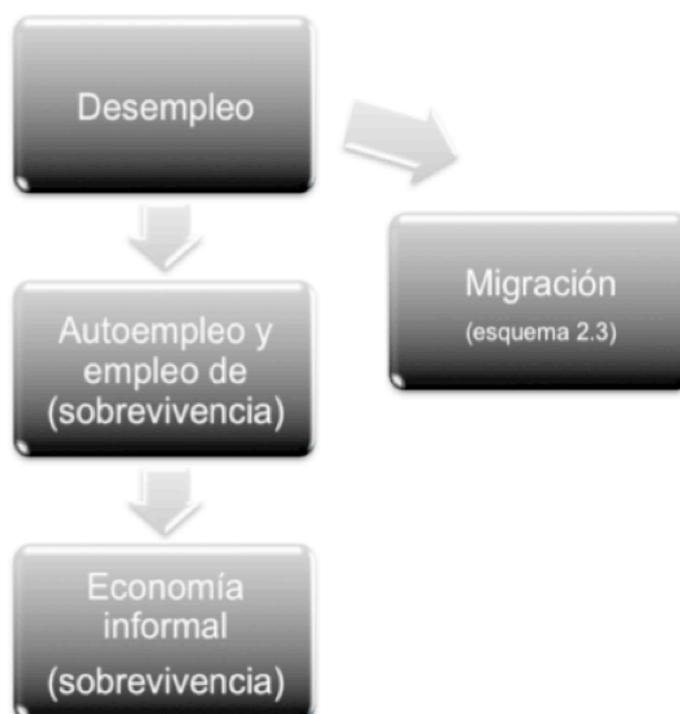
<sup>6</sup> Véase Glosario.

*schumpeteriano*<sup>7</sup>. El esquema muestra simplificado el comportamiento de una economía en efecto refugio; sin embargo, para efectos migratorios se tienen dos mercados en los que se define de distinta manera dicho efecto.

En los esquemas 1.2 y 1.3 se presentan, respectivamente, lo que ocurre en un mercado de origen, el expulsor de migrantes, y en un mercado receptor.

En el esquema 1.2, se parte de la existencia de desempleo, ya que se trata del país expulsor de migrantes. Parte de la población desempleada tomará como alternativa la migración, expuesta en el esquema 1.3; el resto permanecerá en la región de origen consiguiendo autoempleos y empleos que tendrán una mayor probabilidad de ser de sobrevivencia. En ambos mercados, el de origen y el receptor se puede estar en la economía informal; sin embargo, la probabilidad de seguir en una economía informal de sobrevivencia es mayor si se permanece en el mercado de origen.

### Esquema 1.2 Mercado de origen



Fuente: Elaboración propia con base en Arroyo y Corvera (2009)

<sup>7</sup> Véase Glosario.

En el caso del mercado receptor (Esquema 1.3), se incurre con mayor probabilidad en el autoempleo y en el empleo schumpeteriano; es también más probable insertarse en la economía formal o ser un emprendedor schumpeteriano.

**Esquema 1.3**  
**Mercado receptor**



Fuente: Elaboración propia con base en Arroyo y Corvera (2009)

En resumen, existen dos tipos de empleo y autoempleo: a) empleo y autoempleo emprendedor schumpeteriano, y b) el empleo y autoempleo de refugio o sobrevivencia.

Se podría determinar que una empresa tendrá una estructura parecida al autoempleo del que proviene; si una empresa nace dentro de una estructura de autoempleo schumpeteriano es probable que permanezca dentro de esa estructura. Ahora bien, estas estructuras resultan ser distintas entre economías, de tal modo que un autoempleado en México tiende a un desenlace o permanencia distinta a uno que se autoemplea en Estados Unidos (Arroyo y Corvera; 2009).

Otro factor determinante dentro del autoempleo es el nivel escolar. Es más probable que un inmigrante que tiene conocimiento de cierta técnica o carrera profesional, pueda acceder a una idea más innovadora de autoempleo que uno que no la tiene; otro punto es el conocimiento del idioma del país receptor, ya que será más fácil la relación y el conocimiento de la demanda de mercados distintos a los mercados étnicos. Dichas conexiones, incentivan la potencialidad del autoempleo para la formación de empresas schumpeterianas.

Son justamente estas partes del análisis las que otorgan las categorías necesarias, de manera simplificada, de un fenómeno que se explorará en el capítulo tercero dentro de los estudios de caso.

## **1.2 Marco conceptual**

### **1.2.1 El emprendedor schumpeteriano**

Se podría considerar que el emprendedurismo es un concepto de adquisición contemporáneo; sin embargo, a partir del siglo XX, las escuelas económicas Austriaca y Neoclásica han dado su punto de vista acerca del concepto, siendo las definiciones de Schumpeter (1957), Knight (1942) y Kirzner (1979) las principales. El concepto de emprendedor es central en la escuela Austriaca, mientras que el desarrollo de la escuela neoclásica no deja lugar para la actividad *entrepreneurial* individual (Adaman, 2001).

De acuerdo con Schumpeter (1942), el emprendedurismo supone una innovación que trastoca el orden del *know how* (saber cómo) atrayendo una destrucción creativa que altera la actividad económica; y el sujeto de la actividad, el *entrepreneur* o empresario, es la persona que con una reconfiguración de recursos, aplica una estrategia de negociación y adquiere el riesgo de la innovación, así como la responsabilidad del nuevo negocio (Adaman, 2001) e (Iversen, 2005).

*“La función de los emprendedores es reformar o revolucionar el patrón de producción al explotar una invención, o mas comúnmente, una posibilidad técnica no probada, para producir un nuevo producto o uno viejo de una*

*nueva manera; o proveer de una nueva fuente de insumos o un material nuevo; o reorganizar una industria, etc.” (Schumpeter, 1942: 11).*

El empresario es el “innovador”, es quien toma la decisión de comercializar un invento como el paso crucial para la innovación; y bajo este enfoque, sin la existencia de emprendedores que lleven a cabo innovaciones, la tasa de crecimiento estaría limitada al crecimiento de los factores de la producción, dificultando la generación del proceso de destrucción creativa.

*“La innovación, a no ser que consista en producir e imponer al público un nuevo bien, significa producir a menor coste unitario, interrumpiendo la antigua “tabla de oferta” y empezando una nueva. Es bastante superfluo el que esto se haga utilizando o no un nuevo invento, ya que, por una parte, en ningún momento el almacén de conocimiento científico ha rendido todo lo que podía en el campo del perfeccionamiento industrial, y por otra, no es el conocimiento lo que importa, sino el solucionar con éxito la tarea sui generis de poner en práctica un método no probado (puede que no haya, y a menudo no hay, ninguna novedad científica implicada de ningún modo, e incluso si hubiera alguna implicada, no haría que la naturaleza del proceso fuera diferente).” (Schumpeter, 1928, [1968] : 67)*

*“La innovación acertada, como dije antes, es una tarea sui generis. Es una proeza, no del intelecto, sino de la voluntad. Es un caso especial del fenómeno social del liderazgo. Como que su dificultad consiste en las resistencias e incertidumbres que trae consigo el hacer lo que no se ha hecho antes, sólo es accesible para, y atrae a un tipo distinto que es raro. ).” (Schumpeter, 1928, [1968] : 68)*

Interpretando el enfoque de Schumpeter, el factor determinante en el emprendedurismo es la innovación. Sin embargo, la dotación de recursos es crucial para el aprovechamiento de las oportunidades, es decir, en una economía fuerte, existirán los instrumentos que permitan el acceso al capital.

*“La apertura de nuevos mercados, extranjeros o nacionales, y el desarrollo de la organización de la producción, desde el taller de artesanía y la manufactura hasta los concerns, tales como los del acero de los Estados Unidos (U. S. Steel), ilustran el mismo proceso de mutación industrial – si se me permite usar esta expresión biológica – que revoluciona incesantemente la estructura económica desde dentro, destruyendo ininterrumpidamente lo antiguo y creando continuamente elementos nuevos. Este proceso de destrucción creadora constituye el dato de hecho esencial del capitalismo. En ella consiste en definitiva el capitalismo y toda empresa capitalista tiene que amoldarse a ella para vivir. Ahora bien: este hecho afecta de dos maneras a nuestro problema.” (Schumpeter, Joseph, 1942:120),*

Para los fines de esta investigación, se retoma el concepto de emprendedurismo para resaltar los casos de mexicanos que de acuerdo con las innovaciones que implementan en el país receptor logran consolidar empresas en diferentes ramos. Esta innovación se ve reflejada en la creación de nichos que satisfacen las necesidades de consumo de las comunidades de migrantes.

### **1.2.2 El marco institucional**

El tema nodal de los estudios de Douglas North, es el papel que desempeñan las instituciones en el comportamiento de la economía de un país. Según este autor, “las instituciones son las reglas del juego en una sociedad o más formalmente, son las limitaciones ideadas por el hombre que dan forma a la interacción humana” (North, 1990: 13). En este sentido, el marco institucional, es decir, las reglas de competencia en una sociedad, tienen un papel determinante en el comportamiento de los individuos. Mientras mejor establecidas e identificadas estén las reglas del juego, el comportamiento de los individuos será más estable y exitoso debido a que el buen funcionamiento de las instituciones reduce la incertidumbre.

De acuerdo con North (1990) existen instituciones formales e informales. Las primeras son aquellas establecidas en normas escritas, por ejemplo, las leyes penales, el código civil, o en general el sistema de justicia de algún país. Por su parte, las instituciones informales son aquellas que se reflejan en las actitudes, valores, comportamientos del individuo; en otras palabras, son las características culturales de alguna sociedad.

Las aportaciones de North puede utilizarse en el estudio de las organizaciones, por lo cual, el análisis de la formación de empresas puede entenderse desde el marco institucional. De esta manera, la facilidad con la que surgen muchas empresas puede explicarse desde la forma en la que operan las instituciones, tanto formales como informales, de algún país.

En la medida en que las reglas del juego sean respetadas y funcionales, habrá incentivos para consolidar una empresa. Por el contrario, si el diseño institucional es ambiguo o corruptible no habrá incentivos para emprender un negocio. Por lo tanto, en la medida que el marco institucional, reflejado en normas jurídicas y comportamientos competitivos y socialmente aceptables, sea respetado y reduzca los costos de transacción entre las personas, mayores serán los incentivos para crear una empresa.

Por consiguiente, es más viable crear una empresa en el país en el que el diseño institucional sea más funcional. En este sentido, de acuerdo con los planteamientos de North, un marco institucional presenta fallos en aquel país donde no se propicie la creación de empresas. Lo anterior se debe a que un diseño institucional que no reduzca la incertidumbre que representa crear una empresa, no favorecerá la innovación empresarial.

En el caso del tema que se analiza en este trabajo, las oportunidades y facilidades que brinda la economía estadounidense para crear una empresa, en comparación con las que ofrece México, ejemplifican el papel determinante de las instituciones. En tal caso, las instituciones formales serían la normatividad jurídica, que es más respetada en el país vecino que en México. Asimismo, la cultura empresarial y de fomento a la innovación que prevalece en la sociedad norteamericana constata que las instituciones informales de

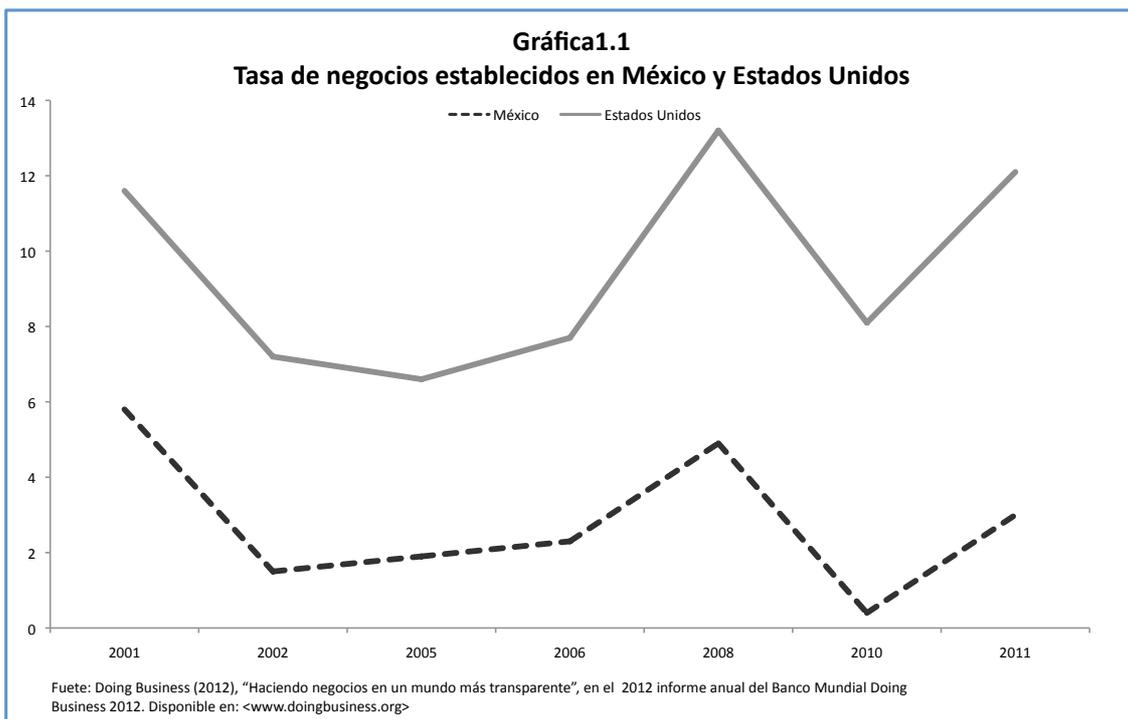
aquel país también favorecen la creación de nuevos negocios. Incluso, los migrantes que se ven inmersos en esta cultura se ven favorecidos por las oportunidades que encuentran en el país receptor.

En suma, las condiciones económicas y de diseño institucional de Estados Unidos resultan favorables para los migrantes mexicanos que son expulsados a causa de la falta de oportunidades de empleo o incluso de autoempleo. La teoría de Douglas North, demuestra que las normas formales y los valores son determinantes en la creación de empresas. En la medida en que las reglas del juego reduzcan los riesgos de ser perjudicados por factores adversos, habrá mayores incentivos para emprender un negocio. Lo anterior puede contrastarse con la situación que prevalece en México: mal desempeño macroeconómico y poca cultura empresarial; ambos factores repercuten en el diseño institucional que se necesita para fomentar la creación de más empresas.

### **1.3 Evidencia empírica de los mercados receptores y mercados expulsores**

La localización geográfica es un factor determinante para obstaculizar o facilitar las actividades económicas, pues las condiciones físicas del entorno, afectan los aspectos tecnológicos, social, ambiental e institucional, fundamentales para atraer y desarrollar actividades económicas generadoras de riqueza y empleo. Es dentro de estos aspectos que las ciudades promueven o crean condiciones para atraer inversiones, así como para promover las actividades económicas. Lo anterior revela la conveniencia de analizar el entorno geográfico en el que se inserta el fenómeno de estudio.

En este caso, las ciudades se encuentran en Estados Unidos, economía receptora de los flujos migratorios más dinámicos del mundo, caracterizada por una dinámica empresarial preponderantemente alta. Como lo muestra la Gráfica 1.1, si se compara la tasa de negocios establecidos en México y Estados Unidos, se encontrará que el primero queda muy rezagado respecto al segundo. Dentro del *Doing Business 2012* se exponen diversas escalas acerca de los requerimientos básicos para el establecimiento de una empresa en diversos países.



Una de los rubros muestra el periodo de gestación de una empresa en relación al proceso burocrático en cada país. En este índice, México registra 9 días promedio para la consolidación de una empresa; Estados Unidos, sólo 6 días promedio. Si es posible otorgar una explicación a esta distancia de días, muy posiblemente sería la brecha en el comportamiento y diseño institucional de cada país. Es posible que esta interpretación sea aventurada, sin embargo, para dar respuesta precisa se tendría que recurrir a un estudio por sector de actividad económica.

De acuerdo con el esquema schumpeteriano ya expuesto, observamos que, en efecto, el país receptor es más dinámico respecto a la generación de empresas para el periodo en el que los flujos migratorios son más intensos. Y el despegue de la tasa de empresarios en Estados Unidos sugiere un probable y considerable salto del empleo y autoempleo de la actividad empresarial. Sin embargo, para centrar el análisis en el peso que han tenido las empresas, desglosando aun más la información, resulta necesario precisar nuestras ciudades de estudio.

## 1.4 Conclusiones

En este capítulo fueron examinados los conceptos que fundamentan el análisis del empleo y del autoempleo como los mecanismos de inserción empresarial entre la comunidad migrante. El desarrollo de este marco se basó en el enfoque schumpeteriano utilizado por Arroyo y Corvera (2009), sustentado a su vez, en la dinámica de un proceso de *destrucción creativa* que define al cambio organizacional administrado por los empresarios innovadores. Este término señala que en la organización, constantemente se genera un ambiente en el que una innovación llega a sustituir a otra construyendo así un proceso de *destrucción creativa*. Las empresas, así como el progreso tecnológico y organizativo son variables que han registrado una evolución interactiva que ha apuntalado la competitividad o rezago de las naciones (Viego, 2004).

En el capítulo se estudiaron dos efectos, el efecto refugio y el efecto schumpeteriano, y es en este último dónde se profundiza en las implicaciones de los mecanismos de inserción empresarial: el empleo y el autoempleo schumpeteriano en el mercado receptor y expulsor.

El efecto refugio, tratado por Carree y Thurik (2002), señala que ante una variación del desempleo habrá una variación en el mismo sentido, de las actividades empresariales. Posteriormente, el efecto schumpeteriano hace referencia al salto en el que el incremento de la actividad empresarial disminuirá de forma efectiva el desempleo siempre y cuando las actividades de autoempleo y empleo se hayan inscrito en el conocimiento e innovación en la producción y comercialización de productos o servicios.

En síntesis, el marco teórico expuesto resulta útil para considerar los aspectos de la inserción en la actividad empresarial, contrastando los efectos en el mercado expulsor, México, y el mercado receptor; Estados Unidos. En la medida en que se comparen las condiciones en las que un mexicano puede insertarse en actividades emprendedoras de su país, y como migrante, en el país receptor, se abrirá un espacio para valorar al empleo y al autoempleo como instrumentos de innovación empresariales.

**CAPÍTULO 2**  
**El papel de las mujeres en la migración**  
**mexicana hacia los Estados Unidos**

## 2. El papel de las mujeres en la migración mexicana hacia los Estados Unidos

El modo de ser del hombre tal como se ha constituido en el pensamiento moderno le permite representar dos papeles; está a la vez en el fundamento de todas las positivities y presente, de una manera que no puede llamarse privilegiada, en el elemento de las cosas empíricas.

Michel Foucault, 1972

La relación entre México y Estados Unidos se ha caracterizado por una fuerte expulsión de mano de obra del primero hacia el segundo al inicio de los noventas. Es a partir del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), que dicho fenómeno encuentra su principal palanca de crecimiento (Delgado y Márquez, 2006) en nuestro país. Sin embargo, este desenlace no es propiamente resultado de la política aplicada en los últimos años, sino producto de un desarrollo estratégico de políticas instrumentadas con diversos objetivos entre México y Estados Unidos.

La feminización de los mercados de trabajo es una tendencia real desde la posguerra; la escasa generación de empleo ha facilitado el camino para conservar y generar nuevas formas de desigualdad y discriminación hacia las mujeres (Chávez, 2010), particularmente la desigualdad de ingresos en el mercado laboral mexicano ha cobrado mayor fuerza dentro de los tópicos nacionales, y a su vez, se relaciona estrechamente con la creciente desigualdad educativa (López-Acevedo, 2005 y Castro, 2007). En tal contexto, se da la búsqueda de oportunidades educativas, laborales y salariales fuera del país cuyo impacto ha profundizado de forma creciente migración de hombres y mujeres hacia Estados Unidos.

Este capítulo tiene como objetivo contextualizar, de forma breve, el comportamiento del móvil migratorio femenino dentro de los flujos migratorios generales hacia Estados Unidos. La descripción histórica se basa en una descripción cronológica, en cinco periodos, realizada por Delgado y Márquez (2006).

1. *Enganche laboral*<sup>8</sup> *en la construcción de vías férreas en Estados Unidos (fines del siglo XIX-1929)*. En este periodo se estableció un vínculo entre la expansión del dinamismo económico en la zona oeste de Estados Unidos y la creación de segmentos del mercado laboral estadounidense demandantes de fuerza de trabajo mexicana (Massey, Durand y Malone, 2002). La migración de familias enteras a raíz del enganche laboral en la construcción de vías férreas, se nutrió principalmente de mano de obra proveniente de la región centro-occidente de México, cuya estructura productiva había experimentado una transformación que generó una reserva laboral que no encontró acomodo localmente ni en otras regiones del mismo país (Delgado Wise y Moctezuma, 1993). La construcción de vías férreas no requería el trabajo de las mujeres; no obstante, las esposas de los trabajadores se autoemplearon en la comercialización y venta de productos y servicios como: preparación de alimentos, lavado y planchado de ropa entre la comunidad de familias mexicanas. Estas actividades permitieron a las mujeres localizar las necesidades de la comunidad con el objetivo de ofrecer servicios dirigidos a atender demandas específicas, rompiendo con el patrón que excluía a la mujer del ámbito económico. Otra característica de esta etapa es la vigencia de una concepción negativa del fenómeno en México, acompañada de una política de disuasión de la emigración (Durand, 2005).

---

<sup>8</sup> De acuerdo con Durand (2006), el enganche laboral se caracterizaba por estar controlado por las empresas contratistas, conocidas en México como enganchadoras, y que abastecían de mano de obra mexicana a la agricultura, minería, empresas ferrocarrileras e industrias. Otros rasgos relevantes de la fase del enganche, eran la condición legal irregular del flujo migratorio, ya que no había propiamente un proceso de ingreso definido, y el carácter familiar del flujo, ya que en la agricultura y en otras actividades laboraba toda la familia, incluidos los niños. De hecho, muchas empresas agrícolas y ferrocarrileras fomentaban la migración familiar con el objetivo de fijar a la mano de obra en lugares donde era difícil su permanencia, como en el caso de los peones de vía que daban mantenimiento a las redes ferrocarrileras.

2. *Deportaciones y reparto agrario (1929-1941)*. La Gran depresión de 1929 en Estados Unidos, así como el reparto agrario en México produjeron un vuelco en la dinámica migratoria. En este lapso disminuyó sensiblemente el flujo de emigrantes, tanto por la deportación masiva (Massey, Durand y Malone, 2002) y el cierre de canales legales para la emigración, como por la creación de opciones laborales en el país, principalmente en el campo (Delgado Wise y Moctezuma, 1993). El grupo de mujeres que había emigrado con sus familias ya se había establecido en algunas actividades económicas. De acuerdo con Ruiz (2001), en 1930, 38% de las mujeres se empleaban en el sector servicios; 25% en los trabajos manuales; y 21% en la agricultura. A diferencia de la etapa anterior, las mujeres habían logrado colocarse como empleadas del sector agrícola, superando, aunque con ciertas limitantes (sobreexplotación, y condiciones de trabajo deplorables), la etapa de autoempleo en sus comunidades.

3. *Programa Bracero*<sup>9</sup> (1942-1964). En función del déficit de mano de obra en Estados Unidos derivado de la segunda guerra mundial, se crearon nuevas condiciones para reclutar fuerza de trabajo mexicana. México, por su parte, comenzó una fase de crecimiento económico bajo la modalidad de industrialización por sustitución de importaciones (el llamado “milagro mexicano”). A pesar de los elevados ritmos de crecimiento alcanzados a lo largo de estos años, subsistió un cierto excedente de fuerza laboral de origen rural que no había encontrado acomodo en los nuevos centros industriales. Este hecho permitió que por vez primera, hubiera una negociación entre el gobierno de México y el de Estados Unidos. La nueva legislación no evitó que muchos trabajadores migrantes comenzaran a explorar oportunidades de empleo en las ciudades; estos empleos representaban oportunidades más

---

<sup>9</sup> De acuerdo con Durand (2006) , “La fase migratoria del Programa Bracero surgió en la coyuntura política y económica de la Segunda Guerra Mundial. La urgencia de mano de obra por parte de Estados Unidos obligó a buscar una solución negociada con México, que culminó en la firma del convenio bilateral conocido como el Programa Bracero. Para Estados Unidos el nuevo modelo migratorio consistía en conformar una mano de obra con las siguientes características: legalidad, masculinidad, ruralidad y temporalidad. El objetivo era romper de manera definitiva con el patrón migratorio anterior, conocido como del *enganche*”

Por otra parte, es importante mencionar que la palabra bracero se refiere a aquellos trabajadores que migraron dentro del programa, con el objetivo de levantar la cosecha en el país del norte, de esta manera, la palabra hace referencia al uso de los brazos de los trabajadores migrantes.

grandes que requerían una presencia más o menos constante del trabajador. En consecuencia, las mujeres se fueron sumando al flujo migratorio, sobre todo cuando la ausencia de los hombres por periodos cada vez más largos comenzó a hacer mella en la vida familiar y de pareja. La nueva organización de las líneas de producción provocó la exclusión de algunas mujeres que se habían empleado junto con sus familias en la actividad agrícola. Hacia el final del periodo, se redujeron las visas para braceros y comenzaría una escalada de la migración indocumentada (Massey, Durand y Malone, 2002).

4. *Migración indocumentada (1964-1985)*. Debido a la reducción de los canales legales para el ingreso a Estados Unidos, se registró un incremento significativo de la migración indocumentada que no tardó en ser estigmatizada bajo la forma de la criminalización del migrante (Delgado Wise, 2004). En México, la industrialización por sustitución de importaciones se encontraba en declive, e incluso en 1982 se produjo un drástico viraje en el modelo económico que favoreció las exportaciones bajo distintas pautas. En este contexto, y a pesar de la estigmatización del migrante, los mercados laborales en Estados Unidos generaron como rasgo estructural, una demanda creciente de fuerza de trabajo migrante. En estas circunstancias, la migración, lejos de detenerse, permitió a los empleadores estadounidenses seguir empleando fuerza de trabajo mexicana barata. Cabe mencionar que, ante esto, el gobierno mexicano asumió una actitud pasiva y complaciente, instituyendo tácitamente lo que García y Vereya (1988) caracterizan como “la política de la no política”.

No sólo la reestructuración del modelo económico marcaría la estructura de la época; importantes movimientos sociales como el feminista surgido en los años setenta y el estudiantil de 1968, modificarían el fenómeno migratorio. El perfil de las mujeres migrantes empezó a modificarse poco a poco. Anteriormente, el sometimiento a las decisiones del varón, había marcado la forma en que las mujeres participaban en la actividad económica, tanto en México como en Estados Unidos. Ahora, la mujer se incorporaba como tomadora de decisiones en el ámbito público y privado.

5. *Crecimiento desbordante de la migración y apertura económica indiscriminada (1986 a la fecha)*. En 1986 México ingresa al Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT, hoy OMC), iniciando así un proceso de

apertura indiscriminada que se consolida con la aplicación, a partir de 1994, del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN). El tratado constituyó un poderoso motor de la migración mexicana. Aunque seguramente influyeron otros factores, el crecimiento sin precedente del empleo en los EUA, que generó un promedio anual de 2.8 millones de empleos no agrícolas de enero de 1995 a 2000, fue el principal detonante de la migración mexicana (Escobar y Martín; 2009).

La legalización masiva de 2.3 millones de mexicanos indocumentados con la aplicación del IRCA<sup>10</sup> (Delgado y Márquez, 2006), en 1987 no logra, sin embargo, contener la nueva dinámica migratoria ni su elevado componente indocumentado. En este contexto, la tentativa de negociar una agenda migratoria con Estados Unidos al inicio de la administración foxista se frustra a raíz de los acontecimientos del 11 de septiembre de 2001, dando paso a un endurecimiento de la política migratoria estadounidense. Del lado mexicano, ante la visibilidad y creciente importancia estratégica del fenómeno, se despliega una política caracterizada por Durand (2005) como “reparación de daños” orientada a un cierto acercamiento con la población migrante. Cifras que complementan esta afirmación, sugieren un aumento neto anual de 290,000 mexicanos en el periodo 1990-1995, aumentando a un promedio de 505,000 mexicanos por año en el periodo 1996–2000 (Escobar y Martín; 2009).

En este último periodo, y a partir de la firma del TLCAN, se pretendía una disminución del flujo migratorio que se había favorecido con la legalización de los primeros mexicanos dentro del *Programa Bracero*, en el que se propició la entrada masiva de migrantes que trabajarían en el sector agrícola norteamericano, y el cual culminaría en 1964, para dar lugar al *Programa de Visas H2A*<sup>11</sup>. Implícitamente, desde el programa de enganche laboral en la construcción de vías férreas en Estados Unidos a finales del siglo XIX, y años

---

<sup>10</sup> IRCA, por sus siglas en inglés Immigration Reform and Control Act de 1986.

<sup>11</sup> El programa de visas H2 es, sin duda, una solución para aquellos que quieren ir a trabajar contratados a Estados Unidos, por alguna compañía norteamericana, sin poner en riesgo sus vidas. El problema radica en que el gobierno mexicano no tiene arte ni parte en el asunto: no controla, no fiscaliza, no pone condiciones, no lleva un registro, no negocia, no hace nada. Se trata de un asunto que manejan las empresas y los consulados americanos, sin participación del gobierno mexicano. No es otra cosa que la privatización del programa de trabajadores temporales, privatización que sin duda entraña riesgos considerables (Durand, 2006).

más tarde, con el Programa Bracero, se favoreció la dependencia del mercado laboral mexicano.

Años después, México sufrió una crisis financiera que determinó la feminización del mercado laboral (Girón, 2009). Así, la integración de la mujer a las esferas laborales, se da a raíz de la precarización<sup>12</sup> del salario de forma generalizada en la economía mexicana (Chávez, 2010). La mujer se convierte en un actor relevante dentro de la manutención familiar, forma parte de una revolución silenciosa dentro de los mercados formales e informales, y se incorpora a las universidades para ser más competitiva en círculos frecuentados y dirigidos por hombres.

Todo este proceso ocurre en México, mientras que el mercado norteamericano absorbía 7.2 millones de mujeres, lo que significó un aumento de 13 por ciento, frente a un aumento de 11.5 por ciento de los hombres en el periodo 1995-2005 (Giorguli, Gaspar y Leite; 2006).

A continuación se presenta un cuadro de las etapas migratorias, el cual sintetiza los acontecimientos relevantes y las características del flujo femenino en cada una de las cinco etapas.

---

<sup>12</sup> Por precarización se hace referencia a factores como la inseguridad, poca calidad, y baja estabilidad o duración principalmente en el empleo.

**Cuadro 2.1**  
**Etapas migratorias**

<b>Periodo</b>	<b>Acontecimientos relevantes</b>	<b>Características del flujo femenino</b>
Enganche laboral en la construcción de vías férreas en Estados Unidos (fines del siglo XIX-1929)	Demanda laboral en el oeste de Estados Unidos. Se promovió la migración de familias, principalmente provenientes del centro-occidente de México	La construcción de vías férreas no requería del trabajo de la mujer. Las esposas de los trabajadores se autoemplean en la comercialización y venta de servicios
Deportaciones y reparto agrario (1929-1941)	Disminuye sensiblemente el flujo de emigrantes por: a) deportaciones masivas b) cierre de canales legales y, c) la creación de opciones laborales en México, principalmente en el campo	La mujer se establece en algunos empleos: servicios (38%), manufacturas (25%) y agricultura (21%). En su mayoría se emplean como jornaleras.
Programa Bracero (1942-1964)	A pesar del "milagro mexicano" subsiste un excedente de fuerza laboral de origen rural. Se otorgan visas para braceros y se favorece la migración circular. Se abre una negociación entre México y Estados Unidos Ultimo periodo de migración regulada	La nueva estructura de producción excluyó a algunas mujeres de la actividad agrícola. Se intensifica el flujo femenino en busca de la reunificación familiar.
Migración indocumentada (1964-1985)	La industrialización sustitutiva en México, entra en declive y agotamiento. Como rasgo estructural, en E.U se genera una demanda creciente de fuerza trabajo migrante.	Comienza la migración de mujeres por decisión propia, debido a los movimientos estudiantiles, y el movimiento feminista.
Crecimiento desbordante de la migración y apertura económica indiscriminada (1986 a la fecha)	México ingresa al GATT y el TLCAN. Con la aplicación del IRCA se logra la legalización masiva de 2.3 millones de mexicanos. Se abre la agenda migrante entre los gobiernos y la "reparación de daños" del gobierno mexicano.	Las mujeres se integra a la actividad económica: feminización del mercado laboral.

Fuente: elaboración propia a partir de datos de Delgado y Márquez (2006)

## 2.1 Conclusiones

En este capítulo se analizó el papel de las mujeres durante los cinco periodos migratorios propuestos por Delgado y Márquez (2006). En estos periodos es importante considerar el terreno que poco a poco fueron ganando las mujeres dentro del mercado de trabajo inmigrante.

Un denominador común en estos periodos fue la importancia del autoempleo como mecanismo de inserción en un mercado de trabajo inmigrante con preeminencia masculina. Como ruta de inserción, el autoempleo representó asimismo la valoración del trabajo femenino en actividades de carácter empresarial.

De igual modo, es importante reconocer que la dinámica de los flujos migratorios femeninos ha estado sujeta a tres circunstancias: a) La actividad económica de los EUA propició nuevas fuentes de empleos para nuestros connacionales, b) la precarización del mercado laboral en México a partir de las crisis recurrentes que se han presentado desde 1982, c) la entrada en vigor del TLCAN como un instrumento de ampliación de las relaciones comerciales entre ambos países. No obstante, también debe considerarse la influencia de movimientos y eventos culturales que reivindicaron el papel de la mujer como sostén familiar. Por lo cual, no sólo deben considerarse las consecuencias de eventos económicos en el incremento del flujo migratorio femenino, sino también, el acoplamiento de nuevos mapas mentales que revalorizaron el trabajo femenino a nivel mundial.

Actualmente, el estudio del fenómeno migratorio representa nuevos retos debido al crecimiento desregulado que ha prevalecido en las últimas décadas. En este sentido, resulta una tarea difícil estudiar el impacto de los flujos migratorios femeninos en la economía. Asimismo, la estigmatización de los migrantes constituye una barrera para conocer a detalle la importancia de las mujeres dentro de actividades ya no sólo agrícolas y de servicios, sino empresariales.

En suma, este capítulo concluye que es importante indagar sobre nuevas líneas de investigación en las que se estudie el papel de las mujeres, ya no sólo en las actividades tradicionales, sino también en actividades empresariales.

## **CAPÍTULO 3**

### **Estudios de caso: empresas encabezadas por mujeres**

### 3. Estudios de caso: empresas encabezadas por mujeres

Todo mundo se puso inquieto, los señores de la política se alarmaron y los de los medios se pusieron a interpretar: ¿qué quieren esas señoras?, ¿cuánto poder juntan todas juntas?, ¿y qué van a hacer con él?

Son mujeres que han trabajado intensamente para ganarse el derecho a la ambición de poder. Y seguramente eso fue lo que más asustó: ver de manera tan clara y tan contundente la ambición y la lucha por el poder en un país que acostumbra esconderlas y hasta negarlas, que lo susurra pero no lo dice. Y he aquí que llegan esas mujeres y dicen abiertamente sus ganas.

(Sara Sefchovich, 2011)

En este capítulo se describen y analizan los estudios de caso de tres mujeres de origen mexicano que narran la forma en la que se insertaron en la actividad empresarial de EUA. El objetivo de este capítulo es identificar dentro de esas historias los factores que les permitieron insertarse y tener éxito en los negocios que emprendieron.

El capítulo se divide en tres secciones, más las conclusiones. En la primera sección, se describe la *Metodología* utilizada para realizar las entrevistas. En la segunda sección, se hace un análisis descriptivo de las ciudades de Houston, Chicago y Los Ángeles en las que se desarrollan las historias de las tres mujeres. Se enfatiza en el crecimiento que ha tenido el número de mexicanos residentes en esas ciudades, así como en el número de empresas encabezadas por connacionales. En la tercera sección, se expone cada estudio de caso. Con la finalidad de mantener las cualidades de cada estudio, cuando fue necesario se extrajo textualmente lo que las mujeres expresaron en las entrevistas. Al finalizar el análisis de cada estudio, se presentan cuadros resumen con el fin de vincular las particularidades de cada estudio de caso con el enfoque teórico expuesto en el capítulo dos. Finalmente se presentan las conclusiones, destacando la vinculación entre los estudios de caso y el marco teórico schumpeteriano que se ha venido empleando en este trabajo.

## 3.1 Metodología

### 3.1.1 Descripción de la muestra

Para realizar los estudios de caso se trabajó en las ciudades de Houston (Texas), Chicago (Illinois) y Los Ángeles (California), las cuales fueron seleccionadas en el marco del proyecto mencionado en un principio.

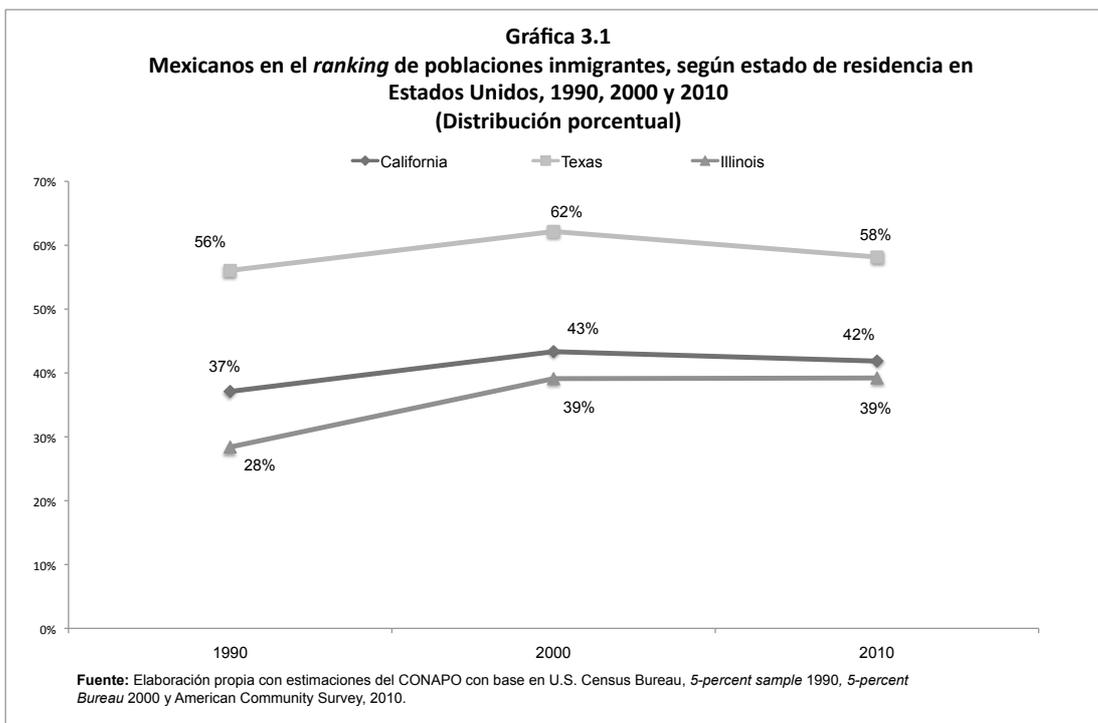
Se seleccionaron las ciudades en las que el número de mexicanos residentes fuera significativo en comparación con otras ciudades del resto de la Unión Americana. De acuerdo con las cifras utilizadas, la concentración más alta de mexicanos en Estados Unidos se encuentra en los estados de California, Texas e Illinois. Los *rankings* según CONAPO (2001) así como los porcentajes más altos de crecimiento poblacional en comparación a otros grupos migratorios históricamente han pertenecido a esos estados. Esto se puede apreciar en el Cuadro 3.1 donde se muestran los flujos históricos de la migración mexicana por sexo.

**Cuadro 3.1**  
**Distribución geográfica de los flujos migratorios en Estados Unidos por periodos de emigración y sexo**  
**(Porcentaje de población de exmigrantes)**

Estados	Periodos de emigración						Total
	Antes de 1975	1975-79	1980-84	1985-89	1990-94	1995-99	
Hombres							
California	68	77.8	74.1	73.1	71.9	54.8	68.9
Texas	11.9	7.3	9.2	7.6	4.4	7.8	8.2
Illinois	7.2	6.9	5.2	6.9	7.8	13.4	8.2
Otros	12.9	8	11.5	12.4	9	24	14.7
Total	100	100	100	100	100	100	100
Mujeres							
California	85.6	82.4	73.9	80.3	77.1	59.5	75.3
Texas	3.4	4.9	4.3	3.5	2.7	9.3	4.8
Illinois	6.2	5.9	10.9	5.6	6.7	9.3	7.4
Otros	4.8	6.8	10.9	10.6	13.5	21.9	12.5
Total	100	100	100	100	100	100	100

Fuente: en Papail y Robles (2004), EREM, IRD/DER-INESER, Universidad de Guadalajara, 1999-2000.

Para la selección de las ciudades se recurrió a los centros de concentración dentro del estado y a la actividad económica<sup>13</sup> de la comunidad hispana y mexicana en general.



Dentro de las ciudades se eligió un grupo de personas consideradas como dueños y no como administradores<sup>14</sup>. Se realizaron diversas entrevistas para conocer las condiciones en las que llegaron a Estados Unidos previo a la consolidación de sus empresas. En el estudio se planteó diversificar al máximo la distribución de los sectores de actividad económica en la que participan mayormente los empresarios de origen mexicano.

<sup>13</sup> Véase Cuadro 1 en Anexo.

<sup>14</sup> Begly y Body (1987) definen al dueño “como la persona que ha establecido su propia empresa”. En cambio, un administrador es un individuo que dirige un negocio, pero no lo inició ni le pertenece.

### **3.1.2 Recolección de datos**

Los empresarios fueron seleccionados por medio de directorios empresariales, llamadas telefónicas, visitas aleatorias en zonas comerciales de la ciudad y directorios de las Cámaras de Empresarios Latinoamericanos.

De esta manera, los datos obtenidos son de tipo aleatorios y consideran tanto a hombres como a mujeres empresarias de los cuales se seleccionó una muestra de mujeres para hacer un estudio de caso, por ciudad. El estudio de caso busca indagar en la experiencia de las mujeres en el fenómeno empresarial ligado a la migración.

### **3.1.3 Diseño de la encuesta**

Los estudios de caso se llevaron en un formato de entrevista a profundidad de final abierto, es decir, la mayoría de las entrevistas no contenía preguntas cerradas, de tal manera que se interactuaba para la recolección de los datos.

La entrevista se dividió en 5 principales bloques de información:

1. Características demográficas y generales de la empresaria
2. Estado migratorio de la empresaria
3. Experiencia con el consulado mexicano
4. Demanda actual y potencial de servicios y productos financieros para la empresa y personales.
5. Punto de vista del empresario sobre México y Estados Unidos.

### **3.1.4 Captura de datos**

Las entrevistas y charlas fueron grabadas en el momento que se realizaron; en la segunda etapa de la captura de datos, se escucharon las grabaciones y se transcribieron las citas de acuerdo con los requerimientos del estudio. Por último, se diseñó una base de datos en el programa Excel, en la cual se incluía de forma sintetizada distintas variables como edad, sector de actividad económica, estatus migratorio etc. de esta manera, fue más fácil localizar la información dentro de las entrevistas.

### 3.2 Análisis descriptivo de Houston, Chicago y Los Ángeles

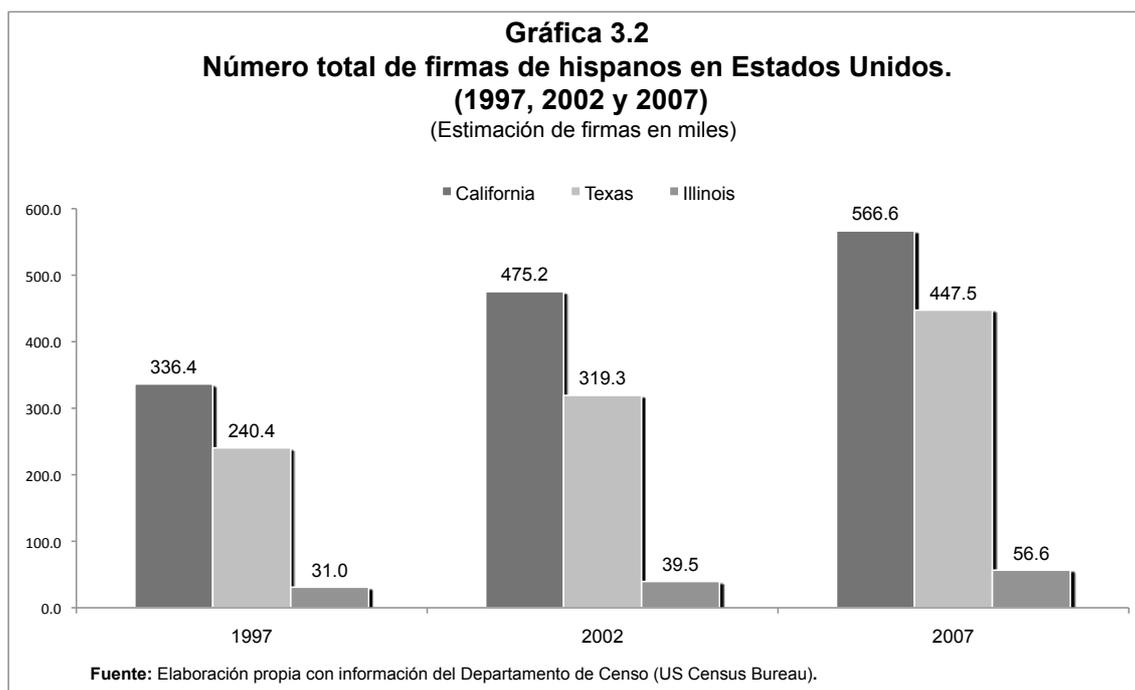
En años recientes, el crecimiento poblacional en estas ciudades se ha caracterizado por un incremento sostenido de la migración hispana, la cual, en los censos incluye a la comunidad mexicana. Prueba de dicha aseveración es que los latinos constituyen una tercera parte de la población en California y Texas (Plaza, 2000). En el estado de Illinois los hispanos constituyen 15.8 por ciento de la población total con 2,027,578 habitantes, lo que representa un crecimiento de 32.5 por ciento, según el *United States Census Bureau*, 2010.

Por otra parte, estimaciones del número de empresas de hispanos en las tres ciudades, señalan un incremento sostenido durante los años 1997, 2000 y 2007 (Gráfica 3.2). En el estado de California, las firmas de hispanos tuvieron un incremento de 3.2 puntos porcentuales entre 1997 y 2002, disminuyendo a 0.2 puntos porcentuales en los cinco años que fueron de 2002 a 2007, año anterior a la crisis económica y financiera iniciada en 2008. Respecto al estado de Texas, hubo un incremento constante que deja ver una respuesta de una economía estable frente a la crisis. En comparación con California, observamos que mantuvo un incremento durante diez años de 2.4 puntos porcentuales; esto se debió a las diversas fortalezas de su economía en comparación con el resto de los estados. Por último, Illinois tuvo un incremento bajo durante el mismo periodo de diez años. Sin embargo, hay que señalar que, siendo el segundo estado con la mayor magnitud de empresas hispanas, ha mantenido una estabilidad en las mismas en cuanto a su crecimiento.

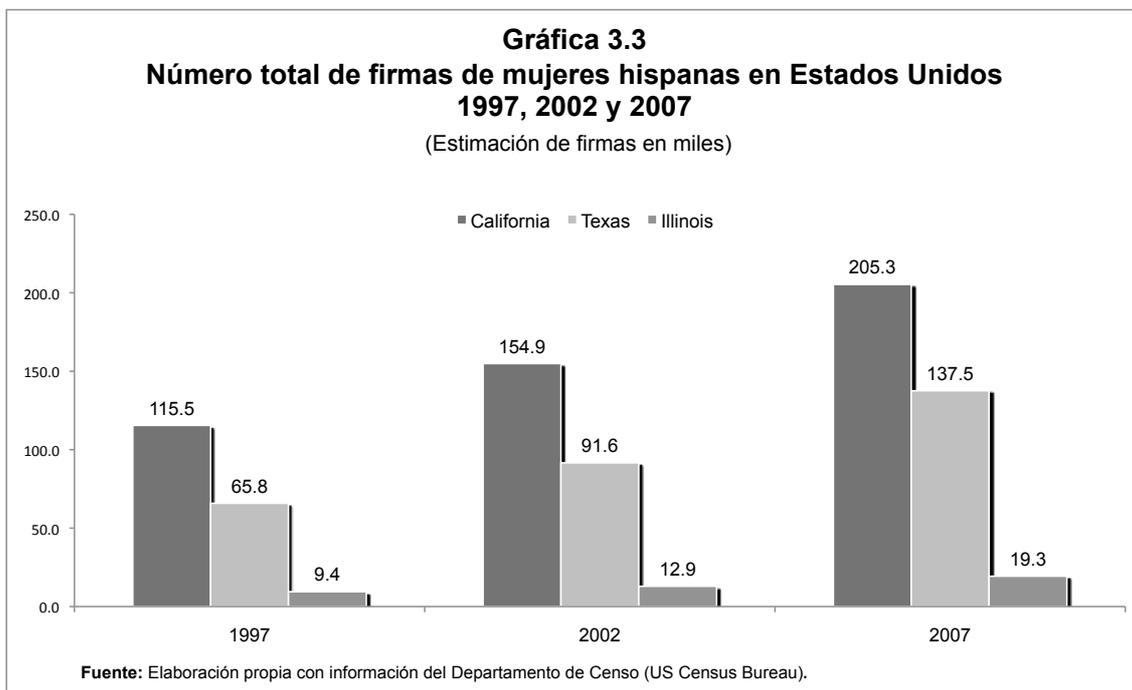
Dichos estados no sólo reciben a un grupo importante de migrantes hispanos y mexicanos, sino que dentro de sus economías han surgido condiciones favorables para el establecimiento de empresas lideradas por mujeres, y en general, esas empresas han hecho noticia en los últimos años. En términos generales, observamos que el incremento de las firmas de hispanos en Estados Unidos ha sido una variable con un crecimiento sostenido a lo largo de diez años (Gráfica 3.2).

El incremento promedio porcentual de empresas de mujeres ha logrado ser parte significativa de esta composición (Gráfica 3.3). Incluso en un contexto previo a la crisis económica de 2008, observamos que las firmas de mujeres

hispanas han logrado un crecimiento significativo. En el estado de California, el crecimiento de firmas de 2002 a 2007 fue de 50.4 mil firmas, a diferencia del incremento habido de 1997 a 2002, el cual fue tan solo de 30.4 mil firmas. La diferencia es de 20 mil firmas en cinco años. En economías como la de Texas, el incremento entre 2002 y 2007 fue de 45.9 mil firmas frente a un 25.8 mil firmas establecidas en el periodo 1997-2002.



En el caso de Illinois, el número de empresas ha sido menor, a pesar de concentrar una de las comunidades hispanas más grandes en Estados Unidos. En 1997-2002, el número de empresas de hispanos e hispanas tuvo un incremento de 3.5 mil empresas y en 2002-2007, de 6.4 mil empresas.



En relación a lo ya descrito, surgen las dos preguntas de investigación: ¿qué ha ocurrido con las firmas de mujeres en esos estados? y en condición de migrantes ¿cuál ha sido la ruta a la inserción empresarial? Para poder dar respuesta a estas interrogantes, se hace uso de los estudios de caso de tres mujeres, los cuales pretenden dar un acercamiento a lo que podría ser una probable respuesta del fenómeno migratorio vinculado a la actividad empresarial en las tres ciudades mencionadas.

### 3.3 Estudios de caso

#### 3.3.1 Caso 1 Chicago, Illinois<sup>15</sup>

##### **Cristina<sup>16</sup>**

Cristina tiene 34 años, y proviene de una familia que innovó dentro de su estado. Su padre, un médico originario de Chihuahua, colocó una de las primeras tomografías dentro de la zona, convirtiéndolo en un negocio rentable e innovador. Su mamá, se convirtió en empresaria al establecer una guardería.

Antes de llegar a Estados Unidos, Cristina trabajó dos años en una empresa de publicidad en El Paso Texas, hasta que su hermana, que vivía en Monterrey, decidió mudarse a Miami. De esta manera, la primera vez que llegó a Estados Unidos se instaló con su dinero ahorrado en Miami. Viviendo con su hermana, trabajó en una agencia de publicidad durante seis años; el objetivo era conseguir un trabajo para instalarse e independizarse en Estados Unidos

*Llegué a Miami, con dinero ahorrado y a vivir con mi hermana, sin ayuda de mis papás, ni mi mamá... Mi mamá no tiene mucho dinero y mi papá nunca lo quiere soltar. Entonces que... era todo lo que había ahorrado de estar trabajando, vivía en la casa... si es que tenía dinero ahorrado. Empecé con una agencia de publicidad aquí en Miami, que no me gustó, renuncié y empecé con la organización de eventos y planificación de eventos, un mes después de estar en Miami. Yo sentía que me gustaba mucho, que era como que lo que quería hacer y casualmente conocí a alguien que me introdujo a la industria. No fue nada fácil, es una industria muy competitiva y no es tan bien pagada... pero... pues era como que una relación de amor y odio, dicen que es lo que son los eventos, me gustaba, lo odiaba, me gustaba, me quedé ahí en Miami seis años, trabajando para una empresa y siempre quise empezar mi propio negocio pero era como que algo que realmente no, digo no, no tenía el dinero para hacerlo, ir al banco y pedir un préstamo se me hacía*

---

<sup>15</sup> Véase Mapa 1 en Anexo.

<sup>16</sup> Con el objetivo de resguardar la identidad de la entrevistada, el nombre que se presenta en cada estudio de caso es falso.

*un préstamo la verdad.. este, como que apenas alcanza el dinero para pagar el teléfono y las cuentas, dices como voy a ir a pedir un... ir al banco y pedir un dinero y hacer una negocio, se me hacia demasiado.*

En esta parte, Cristina decide migrar, es muy probable que las bajas expectativas de bienestar en México hayan sido consecuencias de dicha decisión; a pesar de no haber sufrido desempleo en el mercado de origen, Rosa decide encontrar nuevas oportunidades en el país receptor. De acuerdo con el enfoque schumpeteriano, en el mercado receptor una empresa que proviene de una estructura de empleo o autoempleo schumpeteriano tiene mayor posibilidad de permanecer en una estructura formal como emprendedor schumpeteriano. En este caso, Cristina trabajó como empleada en el mismo sector durante ocho años, los primeros dos años en el Paso Texas y seis años en Miami. La estancia como empleada, fungió como un periodo en el que desarrolló el conocimiento necesario que más adelante sería fundamental para crear su empresa.

La crisis iniciada en 2008 golpeó muy fuerte a la industria de los eventos sociales en Miami; la empresa en la que Cristina trabajaba cerró en 2009. Ante esto, Cristina decide mudarse a Chicago, ya que se había corrido el rumor de que la inversión de hispanos era rentable.

*... yo ya estaba empezando a venir aquí a Chicago porque había conocido a mi futuro esposo y había tenido unos proyectos aquí en Chicago, que era lo que me estaba como que sosteniendo... Después tomé la decisión de venir aquí a Chicago... Vida nueva, aire nuevo en Miami no hay trabajo no hay nada, ¡vamos a Chicago! Ya estando aquí en Chicago, busqué trabajo en todas la empresas y nada de trabajo y cuando ya me iba convencida, mi novio me dijo ¿por qué no empiezas tu propio negocio?...*

En esta etapa de la narración, es importante rescatar dos acontecimientos: 1° la pérdida del empleo de Cristina en Miami y el poco éxito en la búsqueda de empleo en Chicago; 2° la iniciativa de comenzar un negocio propio. De acuerdo con el enfoque schumpeteriano, ante el incremento del desempleo, parte de la fuerza productiva se refugia en la actividad empresarial. En este caso, Cristina,

alentada por su novio, decide apostar a la actividad empresarial en el mercado receptor.

Con ahorros de diversos trabajos y con dinero proporcionado por su novio, logra crear una empresa de eventos sociales llamada *Deseo Events*. Por parte de su familia, no recibió ningún apoyo, y respecto a los bancos, simplemente es un aspecto que le causa miedo ya que a pesar de encontrarse en Estados Unidos, las historias relacionadas con los intereses dan miedo, en general a la comunidad latina.

*... mi familia pues no, siempre han sido muy apoyadores moralmente, pero de dinero, pues no, no era la opción. En realidad fue de ahorros que tenía y de mi novio que invirtió que me dijo: yo te presto dinero, hazlo. Pero no recurrí a un banco, te digo, me intimidaba, me daba miedo los intereses y las historias de terror de que, no sé, llegaron me quitaron algo... no me sentía capaz...*

El terror respecto a los bancos, se debe a la experiencia que tuvo su mamá que como ya se dijo, tiene una guardería en El Paso Texas; para abrir ese negocio pidió un préstamo bancario y luego padeció mucho para poder pagar los intereses.

*Mi mamá tiene un negocio y ella si pidió un préstamo, crecí viéndola batallar, a lo mejor por eso. Tiene una guardería ahí en el paso, una guardería escuelita como de sesenta niños. Ella se fue al paso, lo abrió, y eso es lo que la mantiene, pero también sube y baja mucho, porque igual volvemos a la economía...*

Respecto a su negocio, Cristina comenta que las relaciones son punto clave para el mismo, al igual que las recomendaciones que puedan hacer clientes anteriores. Por otro lado, una limitantes del negocio es la dificultad de atraer clientes que no pertenezcan a la comunidad latina; Cristina atribuye esto al nombre de la empresa.

*Tengo con Deseo Events un año y medio y me ha ido muy bien. La comunidad latina aquí, en esta parte es súper linda y luego te ayudan y saben que eres latina te quieren dar el evento. Yo lo único que he notado es que el nombre a veces me afecta porque obviamente atrae más a los hispanos, lo que al mismo tiempo me limita.*

El negocio podría considerarse de una estructura sólida, se suele trabajar por temporada o por eventos. Contrata empleados de acuerdo al tamaño del evento y áreas por cubrir, ya que se maneja con un número fijo de empleados que saben el movimiento de cada área. Pertenece a la Cámara de Comercio Hispana de Illinois y espera formar parte de la Asociación de Marketing, y dentro de la *ISEF*<sup>17</sup>, la cual es una asociación únicamente para empresas que se dedican a la realización de eventos sociales. Para esta empresa, el hecho de pertenecer a diversas asociaciones, constituye un objetivo clave, para relacionarse con comunidades distintas a la hispana, y para sentirse apoyada por otras empresas bajo diversas circunstancias, principalmente en malas rachas económicas.

Para su negocio, cuenta con un amplio uso de servicios financieros en Estados Unidos, ya que cuenta con seguros para los trabajadores y para su negocio. Comenta que lo único que le ha sido negado es la tarjeta de crédito.

*La crisis ha afectado considerablemente al negocio, ya que lo primero que se recorta son los eventos, los clientes corporativos son los primeros que ahorran los eventos para sus empleados, el resultado: se comienza a dar el trabajo por comisión.*

El comentario respecto al Consulado Mexicano es que se ha “enterado” que otorgan préstamos para invertir en el negocio; sin embargo, el trámite es largo y ha preferido no realizar ningún trámite relacionado al financiamiento de su negocio. En este sentido, existe poca o nula información que se refiera al apoyo que puedan dar las autoridades mexicanas para apoyar un negocio. Cristina comenta que siempre se tiende a pensar en un banco como institución

---

<sup>17</sup> Sin datos sobre siglas.

de financiamiento antes que pensar en otras opciones que pueda otorgar el gobierno del propio país, mediante instituciones en Estados Unidos.

A Cristina le gustaría expandir el concepto de su proyecto en Estados Unidos y en algunos estados de la República Mexicana.

Pero no puede hacerlo por falta de capital. Requeriría de una inversión fuerte en marketing para llamar a más contactos y socios dispuestos a aportar capital. A pesar de que la empresa opera totalmente en Illinois, suele ir a México. Su hermana radica en Playa del Carmen y es por eso que suele viajar dos veces por año, y aprovecha la oportunidad para realizar otros viajes, específicamente a la región de El Paso, Texas y Chihuahua. Considera que aún está conectada con México.

**Cuadro 3.2**  
**Estudio de Caso 1**

<b>Descripción General/Cronología de eventos</b>	<b>Principales Resultados</b>	<b>Justificación teórica</b>
Trabajó dos años en una empresa de publicidad en el Paso Texas.	El primer proceso de aprendizaje se llevó a cabo en el Paso Texas; se adquirió conocimiento de habilidades en el negocio.	
Su hermana se muda a Estados Unidos y Cristina decide emigrar para instalarse en Miami.	A partir de considerar las expectativas en el mercado nacional, decide emigrar.	Mercado de origen (Esquema 2.2) A partir del desempleo existen dos opciones: empleo o autoempleo de sobrevivencia, o la migración.
Trabaja durante seis años en una empresa, en esta etapa expresa que su deseo por comenzar una empresa propia.	Existe un proceso de conocimiento y adaptación al mercado receptor. A partir de esto, existe una inquietud por insertarse en al actividad empresarial.	Efecto schumpeteriano (Esquema 2.1) El conocimiento y innovación en la comercialización de servicios para disminuir el desempleo de forma agregada.
Durante el periodo de crisis la empresa en la que había trabajado en Miami, quiebra y cierra.	A partir de la situación de despido, considera más seriamente la actividad empresarial como alternativa.	Efecto schumpeteriano, (Esquema 2.1) Incrementos en el desempleo incrementos en la actividad empresarial.
A partir del rumor de las oportunidades en Chicago, Cristina se muda y con ahorros comienza su empresa de eventos.	Selecciona a Chicago, y a partir de ahorros, se inserta en la economía formal haciendo uso de las habilidades y conocimientos adquiridos en su experiencia laboral.	Mercado receptor (Esquema 2.3) El empleo schumpeteriano en el mercado receptor culminará en la inserción a la economía formal (emprendedor schumpeteriano).

Fuente: elaboración propia con datos de las entrevistas del proyecto Conacyt "Experiencia empresarial transfronteriza, repatriación de capitales para el desarrollo" CB2008-104503

### 3.3.2 Houston, Texas<sup>18</sup>

#### Ana<sup>19</sup>

La empresa de Ana está clasificada en la rama de actividad 72<sup>20</sup>, correspondiente a restaurantes y hoteles. Alterna a esta actividad y como primera experiencia empresarial en Houston, Ana formó una llantera, la cual arrancó a partir de ahorros familiares. Actualmente la llantera es negocio familiar y su hijo colabora activamente en el restaurante. Como muchas mujeres, a su llegada a Estados Unidos, Ana comenzó su experiencia como empleada en un banco, y de esta manera tuvo un acercamiento amplio a las rutas que la podrían encaminar a la actividad empresarial.

Ana relata que durante las noches, estudiaba para ser agente de bienes raíces y comercio, finalmente obtuvo la licencia y de esta manera logró formar parte protagonista en el arranque de la llantera. Ella se encargaría de formar un grupo de profesionistas y proveedores para no sólo vender las llantas, sino también dar asesoramiento a sus clientes.

*...en la noche yo estudiaba para agente de bienes raíces y comercio, agarre mi licencia, pase mis exámenes y eso hice antes de abrir el restaurante... lo que estoy haciendo ahora es formar este grupo de profesionales como abogados que están especializados en migración yo les consigo el negocio, tengo dos contadores que trabajan como directores para empresas que esta aprobado por el gobierno de Estados Unidos.*

*...Yo lo que quiero es que los clientes estén súper cien por ciento asesorados, que su dinero este cien por ciento seguro...*

*El único lugar donde obtuvimos un crédito muy grande fue en la construcción de la llantera que es grande, la construcción fue de un millón de dólares aparte del terreno, pero invertimos el cincuenta por ciento de enganche.*

---

<sup>18</sup> Véase Mapa 2 en Anexo.

<sup>19</sup> Con el objetivo de resguardar la identidad de la entrevistada, el nombre que se presenta en cada estudio de caso es ficticio.

<sup>20</sup> Véase Cuadro 1 en Anexo

Podemos observar que la actividad en la que Ana se empleó, logró ser de apoyo a la formación específica de la llantera; en este caso, el empleo y su preparación fueron pieza clave en el éxito de la empresa, proyecto que por sus dimensiones, resulta ser ambicioso para una mujer en condición de migrante. Por lo tanto, de igual manera que el caso anterior, Ana logra cumplir la ruta a la empresa de acuerdo al enfoque schumpeteriano. El empleo en el que se inserta puede considerarse de tipo schumpeteriano, debido a que le da las herramientas clave para su conocimiento y desarrollo de habilidades, que le permitieron insertarse en la economía formal como un emprendedor schumpeteriano.

Después del periodo en el que Ana logró posicionar a la llantera dentro del mercado nacional e internacional; y después de especializarse, con el objetivo de conocer las necesidades de sus proveedores, decidió establecer el restaurante que actualmente lidera.

La relación de Ana con México es relevante, sus familiares viven en Monterrey y las relaciones comerciales han sido el lazo que los une. También es importante señalar que Ana, debido a su experiencia, conoce el entramado institucional de Estados Unidos; por lo tanto, el conocimiento que tiene tanto del país expulsor como del receptor, le han sido de ayuda para guiar a sus inversionistas.

*Mis familiares viven en México, en Monterrey y desafortunadamente con las cosas que están pasando... , cada fin de semana era un viaje para Monterrey, para México, todo lo que era México, pero ahora la relación es más personal porque tenemos clientes que vienen de México, mujeres empresarias también que buscan más que todo alguien con mucha experiencia, no solamente saber el país, el sistema de aquí es completamente distinto pero alguien que ya haya hecho empresa, alguien que todavía tenga empresas porque yo me ocupé desde la construcción, entonces ahora con México la relación es más cercana en relación al tipo de empresa tipo de negocio porque ahora es donde se ve más que la gente necesita los servicios y de los dos lados porque tengo clientes que están aquí y quieren invertir en Tulum... yo los estoy guiando para que*

*puedan comprar propiedades que mucha gente no las quiere comprar.*

La importancia que tuvo para Ana el tipo de empleo, la conclusión de la licenciatura, y posteriormente diversos cursos de especialización le permitieron alcanzar los objetivos específicos de las empresas, permitiéndole escalar dentro del negocio de la llantera y posteriormente colocar un restaurante e incluso plantear la idea de invertir en México, lo que se deriva de la experiencia empresarial adquirida.

**Cuadro 3.3**  
**Estudio de Caso 2**

<b>Descripción General/Cronología de eventos</b>	<b>Principales Resultados</b>	<b>Justificación teórica</b>
Ana llega a Estados Unidos y se emplea en un banco.	En esta etapa, como empleada del banco, Ana adquiere conocimiento de la dinámica económica a partir del entorno financiero que la rodea.	Mercado de origen (Esquema 2.2) A partir del desempleo o la falta de oportunidades existen dos opciones: empleo o autoempleo de sobrevivencia, o la migración.
Ana estudiaba para ser agente de bienes raíces y comercio, finalmente obtiene la licencia.	Después de considerar sus oportunidades, Ana decide especializarse.	Efecto schumpeteriano (Esquema 2.1) El conocimiento de habilidades en específico.
A partir de ahorros familiares, logra ser protagonista del arranque de la llantera.	Tanto la experiencia que adquirió en el banco, así como sus estudios la motivaron a emprender el negocio de la llantera.	Efecto schumpeteriano (Esquema 2.1) El conocimiento e innovación en la comercialización de servicios para disminuir el desempleo de forma agregada.
Posteriormente, Ana pone en marcha un restaurante, y contempla expandir el negocio de la llantera a México.	El conocimiento de los instrumentos financieros, otorgaron a Ana la visión de expansión en los negocios.	Mercado receptor, (Esquema 2.3) Ana se concreta como emprendedora schumpeteriana en el mercado receptor.

Fuente: elaboración propia con datos de las entrevistas del proyecto Conacyt "Experiencia empresarial transfronteriza, repatriación de capitales para el desarrollo" CB2008-104503

### 3.3.3 Los Ángeles, California<sup>21</sup>

#### **Blanca<sup>22</sup>**

Blanca es una empresaria de 64 años originaria de Zacatecas, es socia de un despacho de abogados y es ciudadana norteamericana de origen mexicano.

Blanca cuenta que su familia llegó primero a El Paso y de ahí decidieron emigrar a California. Su papá había sido contratado por el programa bracero en los años cuarenta; mucho después, trabajó como empleado del asfalto, lo que permitió que la economía de su familia fuera estable. Por ello su mamá nunca tuvo que trabajar.

*Estudí... empecé con el camino Community Collage que esta aquí en Iowa. Trabajé diez años y a los diez años regresé y acabé los estudios en Long Beach State y allí es donde gané el B.A en psychology y luego de allí fui a... En ese tiempo había más oportunidad, porque apenas habían empezado muchos colegios privados de leyes, entonces ya ve con los recursos que ahí y con la cultura de uno que la mujer pa' que estudia...*

Blanca decidió pagar sus estudios, y salir de su casa a la edad de 22 años. Con la carrera de psicología, trabajó en diversos consultorios, y en uno de ellos conoció al abogado que le dio la oportunidad de trabajar como secretaria y así pudo pagar sus estudios durante diez años.

*Después de los diez años regresé y más o menos por el setenta y ocho setenta y nueve, por ahí y habían empezado unas escuelas privadas de abogado y entonces fui al que le dicen University of West Los Angeles, Law school.*

*Bueno, somos cuatro abogados: es el papá y dos hijos, aunque tiene tres hijos que son abogados pero dos trabajan aquí, y yo entonces los conocí cuando todavía estaba yendo al colegio Long Beach, porque en ese entonces la primer carrera que tenía... trabajaba en oficinas de*

---

<sup>21</sup> Véase Mapa 3 en Anexo

<sup>22</sup> Con el objetivo de resguardar la identidad de la entrevistada, el nombre que se presenta en cada estudio de caso es ficticio.

*doctores, y el señor mayor aquí, el era amigo de un doctor donde trabajé, y ahí lo conocí y es cuando trabajaba... que no sabía que iba a hacer, que estudio iba a seguir y este... el me ofreció un trabajo de secretaria en la oficina de ellos, y pues me fui a trabajar ahí, complete los estudios; y es cuando decidí ir al colegio de abogados y aquí estoy desde entonces. Aquí me quedé.*

Impulsada por la actividad en el despacho, decidió estudiar leyes. Blanca fue a la *University of West Los Angeles, Law school*. Posteriormente, Blanca se convirtió en socia del despacho de abogados que la había empleado como secretaria, y hasta la fecha se desarrolla profesionalmente en él.

*Bueno, trabajé como empleada, pero cuando ya pasé el BAR y me hice abogada, entonces somos cuatro independientes abogados trabajando juntos, entonces el despacho, la propiedad, esta entre todos.*

Blanca nunca ha pertenecido a algún club de migrantes. Los clientes que frecuentan el despacho son de diferentes perfiles hispanos, y por lo general, la crisis económica ha afectado la demanda de representantes legales privados para los casos de hispanos y mexicanos.

Respecto a la situación económica actual, Blanca comenta que piensa aprovechar la coyuntura para incursionar en el *Broker* de Negocios<sup>23</sup>.

---

<sup>23</sup> El Broker de Negocios actúa como intermediario entre Compradores y Vendedores de negocios. El Broker de Negocios hace exactamente el mismo trabajo que un Corredor de Bienes Raíces, a excepción de que vende empresas. Los Brokers de Negocios asisten a propietarios de empresas en preparar su negocio para la venta, enseñar los negocios que tiene en cartera, ubicar negocios que puedan estar a la venta, preparar y entregar todos los documentos necesarios para cerrar el trato, y asistir en el cierre de la venta.

**Cuadro 3.4**  
**Estudio de Caso 3**

<b>Descripción General/Cronología de eventos</b>	<b>Principales Resultados</b>	<b>Justificación teórica</b>
<p>El padre de Blanca emigra al ser contratado en el programa bracero de la década de los cuarentas, y su madre sale del país siguiendo a su esposo.</p> <p>Blanca es ciudadana norteamericana. Decide realizar sus estudios en psicología en <i>California State University, Long Beach</i>.</p> <p>Para mantener sus estudios, Blanca trabaja en un despacho de abogados como secretaria, en ese momento decide estudiar leyes.</p> <p>Blanca se titula de la <i>University of West Los Angeles, Law school</i>. Con la preparación que recibe, logra ser parte de los socios del despacho de abogados en el que comenzó trabajando como secretaria.</p>	<p>La nueva organización en las líneas de producción provocó la exclusión de algunas mujeres. El patrón era seguir a los esposos a Estados Unidos, la madre de Blanca no se emplea a su llegada.</p> <p>Los usos y costumbres dentro de la familia de Blanca, la orillaban a abandonar los estudios por ser mujer. Mientras era estudiante, Blanca tuvo que costear su educación, es por eso que se inserta como empleada en un bufete de abogados.</p> <p>Su experiencia en el bufete de abogados la incentiva para estudiar leyes.</p> <p>Blanca se convierte en socia en el bufete que le dio trabajo de secretaria cuando era estudiante.</p>	<p>Mercado de origen (Esquema 2.2) A partir del desempleo o la falta de oportunidades existen dos opciones: empleo o autoempleo de sobrevivencia, o la migración.</p> <p>Mercado receptor (Esquema 2.3) El empleo schumpeteriano en el mercado receptor culminará en la inserción a la economía formal (emprendedor schumpeteriano).</p> <p>Efecto schumpeteriano (Esquema 2.1) El conocimiento y especialización como instrumentos para disminuir el desempleo de forma agregada.</p> <p>Mercado receptor, (Esquema 2.3) Blanca se concreta como emprendedor schumpeteriano en el mercado receptor.</p>

Fuente: elaboración propia con datos de las entrevistas del proyecto Conacyt "Experiencia empresarial transfronteriza, repatriación de capitales para el desarrollo" CB2008-104503

### 3.4 Conclusiones

En este capítulo se describieron tres casos de mujeres de origen mexicano que se han destacado por emprender negocios propios. Los estudios de caso que se expusieron fueron elaborados mediante una metodología de entrevistas a profundidad de final abierto. De manera particular, se considera el contexto regional en el que las tres mujeres entrevistadas decidieron emprender su negocio. De esta forma, las ciudades de Houston, Chicago y los Ángeles fueron los escenarios en los que se desarrollaron las tres historias. Además, cabe señalar que de acuerdo con los datos que se consultaron, en esas ciudades se ha presentado un crecimiento considerable de empresas encabezadas por hispanos.

Con base en el marco teórico que se ha utilizado en este trabajo, puede señalarse que, de forma general, se cumple la inserción en la actividad empresarial por medio del empleo y autoempleo. De forma particular, en el caso de Cristina (Caso 1) y Ana (Caso 2), es más apreciable la inserción empresarial a partir de los conocimientos de su experiencia laboral. Por otro lado, para Blanca (Caso 3), la inserción empresarial logra llevarse a cabo de distinta manera, es decir, su experiencia y conocimiento se favorece de la facilidad que le otorga ser ciudadana americana.

Concretamente se encontraron puntos en común que respaldan la evidencia de inserción empresarial como mecanismos de inserción empresarial.

- *El empleo y autoempleo son las principales fuentes de ahorro para iniciar una empresa: ninguna migrante hizo uso de las instancias bancarias antes de la creación de la empresa.* Esta conclusión se deriva de un evento en el que las migrantes eligen la migración como opción ante la falta de oportunidades en el mercado de origen, de tal manera que no migran con la idea de insertarse en la actividad empresarial; por el contrario, comienzan su vida laboral, que, posteriormente las incentiva al ahorro para invertir en el proyecto empresarial.

- *El factor educativo se hizo presente como mecanismo de aprendizaje para la inserción en actividades empresariales.* Es incluso, a partir de la experiencia en el campo laboral, que las migrantes realizaron estudios que definieron su actividad profesional en sus empresas.
- *El marco institucional en Estados Unidos, en comparación con el mexicano, favorece la inserción de las migrantes en actividades empresariales, ligadas al proceso de aprendizaje de su empleo o autoempleo.* De acuerdo con los estudios de caso, la condición de migrante no refleja una gran limitante, siempre y cuando los proyectos empresariales sean competitivos o schumpeterianos.

Es importante recordar que los relatos no expresan limitaciones debido al género. Por tanto, se trata de casos en los cuales no hubo exclusión de oportunidades por razones de género.

En suma, tras la revisión efectuada podemos concluir que los mecanismos de inserción empresarial en los tres estudios de caso, coinciden de forma general con el enfoque schumpeteriano expuesto en el capítulo dos; sin embargo, de forma particular, no se dejan de lado que únicamente es una explicación alternativa.

## **CAPÍTULO 4**

### **Conclusiones Finales**

## 4. Conclusiones Finales

A partir de la feminización del mercado laboral de migrantes resulta importante indagar sobre nuevas líneas de investigación en las que se estudie el papel de las mujeres, ya no sólo en las actividades tradicionales, sino también en actividades empresariales.

El marco teórico utilizado permitió identificar los factores determinantes en la inserción de proyectos innovadores de mujeres migrantes de origen mexicano en la actividad empresarial de EUA. Así mismo, fueron contrastados los efectos en el mercado expulsor: México, y el mercado receptor: Estados Unidos. En la medida en que se comparen las condiciones en las que un mexicano puede insertarse en actividades emprendedoras en su país, y como migrantes, en el país receptor, se abrirá un espacio para valorar al empleo y al autoempleo como instrumentos de innovaciones empresariales.

A modo síntesis, en el primer capítulo se revisaron los conceptos teóricos que fundamentan el análisis del empleo y del autoempleo como los mecanismos de inserción empresarial entre la comunidad migrante. Asimismo, se analizó la importancia de dos efectos: el *efecto refugio* y el *efecto schumpeteriano*. Es en este último donde se identificaron las implicaciones de los mecanismos de inserción empresarial: el empleo y el autoempleo schumpeteriano en el mercado receptor (Estados Unidos) y en el mercado expulsor (México). Además, el efecto schumpeteriano hace referencia al salto en el que el incremento de la actividad empresarial disminuirá de forma efectiva el desempleo siempre y cuando las actividades de autoempleo y empleo hayan influenciado en el conocimiento e innovación en la producción y comercialización de productos o servicios. Por su parte, a partir del efecto refugio se analizaron las implicaciones de una variación en el desempleo sobre la actividad empresarial.

En lo que se refiere al marco histórico, a partir de la revisión cronológica de los flujos migratorios se pudo observar la importancia del papel de las mujeres en del proceso migratorio mexicano. En de este capítulo se contrastaron los eventos más relevantes para cada periodo revisado. Es importante subrayar que en tales periodos destaca la importancia del

autoempleo como mecanismo de inserción en el mercado laboral de EUA (norteamericano se refiere a Canadá, EUA y México). Por lo tanto, un denominador común en estos periodos fue la importancia del autoempleo como mecanismo de inserción en un mercado de trabajo inmigrante con preeminencia masculina.

Los estudios de caso analizados sirvieron de evidencia empírica para corroborar la existencia de un empleo y autoempleo de tipo schumpeteriano dentro del flujo migratorio femenino. Como se mencionó, las ciudades de Houston, Chicago y los Ángeles fueron los escenarios en los que se desarrollaron las tres historias resultantes de sendas entrevistas. En esas ciudades ha habido un crecimiento considerable de migrantes mexicanos, así como de empresas encabezadas por hispanos.

Con base en el marco teórico utilizado en este trabajo, pudo señalarse que en los tres casos analizados se distinguen el empleo, el autoempleo, el diseño institucional norteamericano, así como la experiencia y la vocación emprendedora, como factores determinantes en el éxito de los negocios que emprendieron las mujeres entrevistadas.

A partir de investigación que se hizo con base en las historias narradas por mujeres empresarias de origen mexicano en Estados Unidos, puede afirmarse que el empleo y el autoempleo fueron las principales fuentes de ahorro para iniciar una empresa: ninguna migrante hizo uso de las instancias bancarias para crear su empresa. De acuerdo con las entrevistas, la decisión de emigrar fue resultado de la falta de oportunidades en el mercado de origen, de tal manera que no migraron con la idea de insertarse en la actividad empresarial, por el contrario, comienzan su vida laboral y a partir de ésta surge una motivación por ahorrar para invertir en el proyecto empresarial.

Cabe señalar que en los casos analizados, la formación educativa fue un factor clave en las mujeres entrevistadas, debido a que poseer los conocimientos necesarios les facilitó la inserción en actividades empresariales. Incluso, fue a partir de su experiencia en el mercado laboral de EUA que decidieron estudiar alguna carrera.

En el desarrollo del presente trabajo también se puede constatar la importancia del marco institucional de Estados Unidos, que favorece la

inserción de los migrantes en actividades empresariales. Según los resultados observados en los estudios de caso, la condición de migrante no representó una limitante para emprender proyectos innovadores en el sentido schumpeteriano.

En suma, tras el análisis efectuado en este trabajo puede concluirse que los mecanismos de inserción empresarial en los tres estudios de caso coinciden con el enfoque schumpeteriano expuesto en el capítulo dos.

## Glosario

- **Autoempleo de refugio o sobrevivencia.** Es el tipo de autoempleo que no se inscribe en el conocimiento e innovación, por el contrario, se inserta en condiciones adversas que propicia su permanencia o inserción empresarial informal.
- **Autoempleo emprendedor schumpeteriano.** Es el tipo de autoempleo que se inscribe en el conocimiento e innovación, de tal manera que propicia uno de los elementos visionarios para insertarse en la dinámica emprendedora schumpeteriana (mercado formal).
- **Empresario.** Es el innovador, su función principal y característica del progreso técnico que genera el desarrollo económico y los avances sociales.
- **Emprendedurismo.** Es la acción en la que se toma el riesgo y responsabilidad en el diseño e implementación de una estrategia de negocio o de empezar un negocio.
- **Efecto Refugio.** Es la acción inmediata que se genera con el objetivo de contrarrestar los efectos del desempleo en tiempos de crisis.
- **Emprendedor schumpeteriano.** Es el individuo que ha a partir del conocimiento e innovación, rompe con la forma tradicional de hacer las cosas o con las rutinas establecidas. Es un individuo con dotes de liderazgo, y con un talento especial para identificar el mejor modo de actuar.
- **Empleo de refugio o sobrevivencia.** Es el tipo de empleo que no se inscribe en el conocimiento e innovación, por el contrario, se inscribe en condiciones adversas que propicia su permanencia o inserción empresarial informal.

- **Empleo emprendedor schumpeteriano.** Es el tipo de empleo que se inscribe en el conocimiento e innovación, de tal manera que propicia uno de los elementos visionarios para insertarse en la dinámica emprendedora schumpeteriana, y de esta manera, en el mercado formal.
- **Invento.** Es el hallazgo o descubrimiento de algo nuevo o conocido, sin embargo, tiene la condición de no haber sido comercializado; de tal manera que, no se considera innovación hasta que se da a conocer por medio del que está encargado de innovar, el emprendedor.
- **Innovación.** Es la creación o modificación de un invento, y su introducción en un mercado.
- **Marco Institucional.** Se inscriben como las “reglas del juego” dentro de una sociedad y se dividen en instituciones formales e informales.

## Anexo

**Cuadro 1**  
**Resumen del Número de empresas en Estados Unidos con trabajadores**  
**asalariados, según sector de actividad económica. Total Nacional y**  
**propiedad de mexicanos. Total estados y ciudades seleccionadas, 2007.**  
 (Participación porcentual\*)

	Total Nacional	Total de Empresas de	California		Illinois		Texas	
			Total del Estado	Los Ángeles	Total del Estado	Chicago	Total del Estado	Houston
	%	%	%	%	%	%	%	%
<b>TOTAL</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>
11, Agricultura, silvicultura, pesca y caza	0.39	0.39	0.53	-	0	0	0.22	-
21, Minería, canteras y la extracción de petróleo y gas	0.36	0.23	0.06	-	-	-	0.48	-
22, Utilidades	0.11	-	0	-	-	-	-	-
23, Construcción	13.9	17.96	16.27	-	14.93	10.09	15.3	16.47
31-33, Manufactura	5.03	4.63	6.37	11.86	4.4	4.28	4.28	-
42, Comercio al por mayor	5.82	4.16	5.18	-	2.95	4.49	4.55	-
44-45, Comercio al por menor	12.4	10.47	10.47	10.31	10.88	15.85	10.55	-
48-49, Transporte y almacenamiento	3.02	5.48	5.18	-	8.06	6.39	7.84	-
51, Información	1.27	0.6	0.8	-	0.28	0.48	0.47	0.93
52, Finanzas y seguros	4.55	3.1	2.82	3.39	3.38	3.59	3.74	4.39
53, Ajustadores	5.31	2.95	3.3	-	2.51	2.43	2.94	-
54, Servicios profesionales, científicos y técnicos	13.52	7.66	7.9	8.8	7.35	7.24	8.71	7.95
55, Dirección de corporativos y empresas	0.46	0.13	0.11	-	0.02	-	0.16	-
56, Servicios Administrativos y de Apoyo y gestión de residuos y eliminación.	5.87	8.83	9.19	7.76	15.39	10.09	6.64	5.99
61, Servicios Educativos	1.35	0.51	0.38	-	-	-	0.65	-
62, Servicios de salud y asistencia social	10.63	6.59	6.8	-	2.95	2.91	8.97	7.81
71, Arte, entretenimiento y recreación	2.06	0.75	0.65	-	0.28	0.37	0.87	-
72, Alojamiento y servicios de comida	8.32	17.36	13.99	11.55	20.22	24.3	14.24	17.4
81, Otros servicios (excepto administración pública)	6.55	8.32	10.08	-	6.13	7.24	9.53	8.73
99, Industrias y no clasificados	0.18	0.14	-	-	0	-	-	-
<b>Suma, sectores 11-99</b>	<b>101.1</b>	<b>100.25</b>	<b>100.08</b>	<b>53.66</b>	<b>99.74</b>	<b>99.74</b>	<b>100.16</b>	<b>69.64</b>

Notas: Una empresa es una organización empresarial o entidad que consiste en un establecimiento nacional (ubicación) o más bajo propiedad o control común. Todos los establecimientos de las empresas subsidiarias se incluyen como parte de la empresa de propiedad o el control. Para el censo económico, los términos "empresa" y "sociedad" son sinónimos.

Mexicanos (queda pendiente incluir la definición del censo).

Fuente: Elaboración propia con datos de la Survey of Business Owners (SBO) de 2007

<http://factfinder.census.gov>

Acotaciones: Código S: Retenidos por estimar que no cumplía con las normas de publicación.

Código (-): En este sector no hay información disponible.

Links: [http://factfinder.census.gov/servlet/MetadataBrowserServlet?type=dataItem&id=ETH\\_GROUP&dataset=SB0700CSA01&dsspname=ECN\\_2007&\\_lang=en](http://factfinder.census.gov/servlet/MetadataBrowserServlet?type=dataItem&id=ETH_GROUP&dataset=SB0700CSA01&dsspname=ECN_2007&_lang=en)

# Mapa 1

## Ubicación geográfica de Illinois



Fuente: National Atlas of the United States of America 2012

## Mapa 2 Ubicación geográfica de Texas



**Fuente:** National Atlas of the United States of America 2012

### Mapa 3 Ubicación geográfica de California



Fuente: National Atlas of the United States of America 2012

## Bibliografía

- Adaman, F., Devine, P. (2001), "A Reconsideration of the Theory of Entrepreneurship: a participatory approach" en The Austrian Colloquium at NYU.
- Arroyo, Jesús y Corvera, María Isabel (2009), "Migración México-Estados Unidos desde pequeñas ciudades del occidente de México, autoempleo y desarrollo regional", en Jesús Arroyo Alejandro y Salvador Berumen Sandoval (coords.) *Migración a Estados Unidos: remesas, autoempleo e informalidad laboral*, (Guadalajara, México: Universidad de Guadalajara y SEGOB).
- Begley, Thomas y Boyd, David (1987), "Psychological characteristics of associated with performance in entrepreneurial firms and small businesses" en *Journal of Business Venturing*. Vol. 2, pp. 79-83.
- Bell, Adell Carmen (1997), "Percepción y realidad de la mujer inmigrante" en *Anales de Historia Contemporánea*, Vol. 13, pp. 89-106.
- Castro, Lugo David (2007), "Disparidad salarial urbana en México, 1992-2002." en *Estudios Sociales*, N°. 29, Vol. 15, enero-junio.
- Chávez Hoyos, Marina (2010), *Trabajo femenino, las nuevas desigualdades*, Universidad Nacional Autónoma de México, (México, DF: Instituto de Investigaciones Económicas).
- Carree, M.A., A.J. van Stel, A.R. Thurik and A.R.M. Wennekers, (2002), "Economic development and business ownership: an analysis using data of 23 OECD countries in the period 1976- 1996" en *Small Business Economics* 18.
- City of Chicago, The City of Chicago's Official Site, consultada el 21 de febrero de 2012, disponible en: <[http://www.cityofchicago.org/content/city/en/depts/dcd/provdrs/ec\\_dev.html](http://www.cityofchicago.org/content/city/en/depts/dcd/provdrs/ec_dev.html)>
- Consejo Nacional de Población (CONAPO) (2001), "Migrantes Mexicanos en Estados Unidos", en *Boletín Migración Internacional*, Año 5, N° 15. Disponible en: <<http://www.conapo.gob.mx/publicaciones/migracion/Boletines/bol15.pdf>>
- Delgado Wise y Márquez Covarrubias (2006), "La migración mexicana hacia Estados Unidos a la luz de la integración económica regional: nuevo dinamismo y paradojas", en revista *THEOMAI Journal Estudios sobre Sociedad, Naturaleza y Desarrollo*, N° 14 (segundo semestre 2006).
- Delgado Wise, (2004), "Organizaciones transnacionales de migrantes y desarrollo regional en Zacatecas" en *Migraciones internacionales*, Vol. 2 N°4.

- Delgado Wise y Moctezuma, (1993), "Metamorfosis migratoria y evolución de la estructura productiva de Zacatecas" en *Regiones*, Vol. 1 N° 1.
- Doing Business* (2012), "Haciendo negocios en un mundo más transparente", en el 2012 informe anual del Banco Mundial *Doing Business 2012*. Disponible en: <[www.doingbusiness.org](http://www.doingbusiness.org)>
- Durand, Jorge (2006), *Programas de trabajadores temporales. Evaluación y análisis del caso mexicano*, México, Consejo Nacional de Población.
- Durand, Jorge (2005), "De traidores a héroes. Políticas emigratorias en un contexto de asimetría de poder", en Delgado Wise, R. y Knerr, B. (coords.), *Contribuciones al análisis de la migración internacional y el desarrollo regional en México*. (México: Miguel Ángel Porrúa).
- Escobar Agustín y Susan F. Martín (2009), "La gestión de la migración México-Estados Unidos: Un enfoque binacional" (INM, CIESAS, DGE Ediciones).
- Foucault, Michel (1972), "Las ciencias Humanas" en *Las palabras y las cosas. Una arqueología de las ciencias humanas*, Trad. de Elsa. Cecilia Frost. (México, Siglo XXI Editores) p. 334.
- García y Griego, Manuel y Mónica Vereá Campos (1998), "México y Estados Unidos frente a la migración de los indocumentado", en Coordinación de Humanidades, Universidad Nacional Autónoma de México-Miguel Ángel Porrúa.
- Greater Houston Partnership, consultada el 20 de febrero de 2012, disponible en: [www.houston.org/greater-houston-partnership/public-policy/index.html](http://www.houston.org/greater-houston-partnership/public-policy/index.html)
- Giorguli, Silvia, Selene Gaspar y Paula Leite (2006), *La migración mexicana y el mercado de trabajo estadounidense. Tendencias, perspectivas y ¿oportunidades?*, México, Consejo Nacional de Población.
- Girón Alicia y González María Luisa (2009), "Género y Políticas Macroeconómicas: Migración en México" en Alicia Girón (coords.) *Género y Globalización*, (Buenos Aires, Argentina: CLACSO).
- Iversen, Jens, Rasmus Jorgensen, Nikolaj Malchow-Moller, and Bertel Schjerning (2005), "Defining and Measuring Entrepreneurship" en Discussion Paper, (Centre for Economic and Business Research).
- Landry Véronique (2012), "Mujer, migración intraregional e invisibilidad" en *Revista Nomadías*, N° 16 p.100.
- La Villita, Guía de Chicago, consultada el 5 de septiembre de 2012, disponible en: <<http://www.hispago.com/mas-info/zonas-de-chicago/la-villita>>

- López-Acevedo, Gladys (2005), "Mexico: Evolution of earnings inequality and rates of returns to education (1988-2002)", en *Estudios Económicos*, Vol. 19, N° 2.
- Massey, Douglas S., Jorge Durand, and Nolan J. Malone. (2002). "Beyond Smoke and Mirrors: Mexican Immigration in an Era of Economic Integration" New York: Russell Sage Foundation.
- North, Douglass, (1990), *Instituciones, cambio institucional y desempeño económico*, (México, D.F : Fondo de Cultura Económica)
- OECD (1998) (a), "Local Management for more effective employment policies", junio 1998. Disponible en: <http://www.oecd.org/cfe/leed/latestdocuments/42/>
- OECD (1998) (b), "Fostering Entrepreneurship" octubre 1998. Disponible en: <http://www.oecd.org/cfe/leed/latestdocuments/42/>
- Papail Jean y Robles Sotelo (2004), "La insercion laboral de los migrantes urbanos de la region centro occidental de Mexico en la economia estadounidense (1975-2000)", en *Insercion laboral de migrantes mexicanos y latinos en Estados Unidos*. (Mexico: UNAM; Cuadernos de America del Norte ; 2).
- Plaza, Cerezo Sergio (2000) "Un análisis económico del mercado hispano de Estados Unidos" en Documento de trabajo de la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales N° 3, (Madrid, España: Universidad Complutense de Madrid).
- Ruiz, Mercedes y Aguilar (2001), "Buscando el sur: género y desarrollo", julio-agosto, (en línea), Vitral, España. <http://www.vitral.org/vitral/vitral44/reflex.htm> (consultado el 4 de agosto de 2012)
- Schumpeter, Joseph, (1957), "Teoría del Desarrollo Económico", Traducido por Prados Arrarte, J., (México, D.F: Fondo de Cultura Económica) p. 10.
- Schumpeter, Joseph, (1942), *Capitalismo, socialismo y democracia*. (Ed. Folio). pp. 118-124.
- Schumpeter, Joseph A. (1928, [1968]), "The Instability of Capitalism". The Economic Journal, Vol. 38, No. 151, September. Published by: Blackwell Publishing Pp. 361-386. Reproducido en español con el título "La inestabilidad del capitalismo". en Ensayos Oikos-Tau, S.A. Ediciones, Barcelona, España. Pp. 51-73
- Sefchovich, Sara (2011), *¿Són mejores las mujeres?*, (México, D.F: Editorial Paidós).

The City of Houston, Official Site for Houston, Texas, consultada el 20 de febrero del 2012, disponible en: <<http://www.houstontx.gov/espanol/comercio/negocios.html#>>

The University of Texas at Austin, Map Collection, consultada el 1 de marzo del 2012, disponible en: <<http://www.lib.utexas.edu/maps/illinois.html>>

United Census Bureau, consultada el 20 de febrero del 2012, disponible en: <<http://quickfacts.census.gov/qfd/states/48/4835000.html>>

United States Census Bureau, Censo 2010, consultada el 23 de abril, disponible en: <[2012http://www.census.gov/newsroom/releases/archives/2010\\_census/cb11-cn31sp.html](http://www.census.gov/newsroom/releases/archives/2010_census/cb11-cn31sp.html)>

U.S. CENSUSBUREAU (2006), "Hispanic-Owned Firms: 2002. 2002 Economic Census, Survey of Business Owners (Company Statistics Series)", Economics and Statistics Administration, Department of Commerce. Disponible en: <<http://www.census.gov/econ/sbo/>>

Viego Valentina (2004), "Empresarialidad e instituciones: dos nuevas perspectivas del análisis regional contemporáneo" en Revista Eure, Vol. 30, N° 90, septiembre (Santiago de Chile).