

La economía étnica mexicana en Los Ángeles: sus fortalezas durante la crisis de 2009

Brianda Elena Peraza Noriega
Juan Manuel Mendoza Guerrero

Resumen

El presente artículo muestra a la economía étnica del área de Los Ángeles, California en un contexto de crisis económica que golpeó a los Estados Unidos durante los años 2006-2009. El objetivo de este trabajo es vincular la problemática de la migración mexicana con el comportamiento de los negocios étnicos en un periodo de crisis económica y reflexionar en torno a la capacidad de resiliencia que los negocios étnicos construyen en este escenario adverso. Lo que se demuestra en este texto es que la falta de crecimiento económico en la economía de California afectó de manera diferenciada a los diversos mercados. Si bien el mercado en general se vio afectado por la falta de dinamismo en sectores como la construcción, la manufactura y los servicios, el mercado étnico mexicano del área de Los Ángeles fue capaz de mantener un ritmo de crecimiento en sus ventas, mayor que el de otros mercados. Esto prueba que los patrones de consumo de bienes de nostalgia y culturales tienen una racionalidad más allá de factores como los precios y los ingresos, lo que permite amortiguar de mejor manera escenarios de crisis.

Palabras claves:

Economía étnica, crisis estadounidense, empresarios étnicos mexicanos, migración mexicana.

Introducción

La economía estadounidense comenzó a dar signos de desaceleración desde el 2006 (Alarcón et al., 2008). La crisis económica estadounidense provocó una disminución del empleo en sectores claves (construcción y manufactura de alimentos) para los inmigrantes mexicanos, dando como resultado una caída de los ingresos y un creciente deterioro en las condiciones de vida de este segmento de la población (Alarcón et al., 2008). Consecuentemente, la migración mexicana indocumentada empezó a mostrar síntomas de decrecimiento desde el 2006 y, posteriormente –en el año 2009- el volumen de las remesas enviadas a México también mostró una tendencia descendente, aspecto que aparentemente comenzó a mejorar, cuando en realidad lo que reflejó fue un estancamiento, como menciona un especialista en la materia (Moctezuma, 2011) al señalar que en 2009 en México cayeron drásticamente la recepción de remesas familiares, misma que representó el 18.45 % respecto de 2002 y cuya cantidad de esa reducción fue de 4, 804.94 millones de dólares, cifra mayor a las remesas recibidas por el país de Guatemala. En 2010 las remesas continuaron la caída respecto al año 2007 (18.34%) con una reducción de 4,778.45 millones de dólares, cifra un poco mayor a la de 2009, por lo que comparando las tendencias año con año pareciera que se produce una mejoría, cuando lo que en realidad sucedió fue un estancamiento (Moctezuma, 2011).

En los primeros cinco meses del 2010 las remesas siguieron disminuyendo y era probable que con los síntomas iniciales de la nueva crisis que en esos momentos atravesaba Europa, este proceso también terminaría afectando algunas de las economías de las entidades que mayor dependían de esa fuente de recursos (Moctezuma, 2010). Como contraparte, es importante señalar que en los últimos meses del año 2010 las remesas se reactivaron, es decir, los envíos de los mexicanos en Estados Unidos crecieron 9.32% en el mes de agosto, en relación con el mismo periodo del año anterior, y alcanzaron los 1,946 millones de dólares (Banxico, 2010).

Sin embargo, durante 2009 y 2010 todas las cifras mensuales fueron inferiores a 2008 y 2007, teniendo con esto una reducción mensual de las remesas que fue persistente desde noviembre de 2008 y se profundizó durante el 2009, mostrando pequeñas oscilaciones en el año 2010. Sin embargo, a partir de octubre de 2010, tal y como se señala en el párrafo anterior, se observaron los primeros signos de recuperación, representado por un aumento de 5.33% en 2011 respecto de 2010 (Moctezuma, 2011). Un dato aún más reciente, según el análisis económico del BBVA, en abril de 2012 las remesas a México crecieron a una tasa anual del 8.2% en términos de dólares y un 16% en pesos reales (Fundación BBVA Bancomer, 2012).

Desde mediados de los años noventa del siglo anterior –dato que se encuentra a la par con la crisis mexicana vivida en esos años– la emigración a Estados Unidos ha crecido de forma constante hasta el 2006 (García, 2009). Sin embargo, el número de mexicanos que se van a Estados Unidos cayó en 40% de 2006 a 2009. Este mismo fenómeno se repitió en Europa donde el número de rumanos y búlgaros que van a España cayó en 60% (Walker, 2009).

La crisis disminuyó la inmigración a Estados Unidos. Y esto se reflejó también en la disminución de deportaciones en el año 2006 y 2008 –en el entendido de que al disminuir la migración, como consecuencia también disminuye la cifra de salidas forzosas del territorio estadounidense: la deportación–, por ejemplo; las deportaciones ejercidas por la *Border Patrol* en 2006 sumaron 1, 089,136. Mientras que entre enero y septiembre de 2008 hubo 444,023 deportaciones (Alarcón et al., 2008).

Los ramos más golpeados por la crisis financiera en Estados Unidos han sido la industria manufacturera, construcción, sector inmobiliario y varias empresas que provén servicios a industrias. Por ejemplo en octubre de 2008 el empleo en la industria manufacturera cayó en alrededor de 90 mil empleos y la construcción disminuyó en 49 mil empleos (BLS, noviembre de 2008, citado por Alarcón et al. 2008). Al menos en tres de estos sectores laboran los inmigrantes mexicanos por lo que la afectación al empleo fue directa.

Sectores económicos relacionados con los migrantes mexicanos, como la industria de la construcción, mostraron una caída significativa en el número de empleos. La industria de la construcción en Estados Unidos fue uno de los primeros sectores en ser impactados por la actual crisis financiera. Este sector cayó desde octubre 2006 y perdió en los dos años siguientes alrededor de 663 mil empleos (BLS, noviembre de 2008, citado por Alarcón et al., 2008). En el 2007, más de 220 mil migrantes perdieron sus puestos de trabajo en la construcción de nueva cuenta en el año 2008, este sector llevó al desempleo a más de 200 mil trabajadores (García, 2009). California es el estado manufacturero más grande en la Unión Americana, empleando a más de un millón de trabajadores en el sector de la producción. Producción que desde 1990 ha disminuido, desapareciendo la mitad de la totalidad de empleos en este sector, contando con una participación laboral por debajo del 8% (Walker, 2010). En Condados como Los Ángeles, las minorías étnicas han sido de las más afectadas, por ejemplo, los afroamericanos enfrentan una tasa de desempleo del 19%, y el desempleo entre los latinos está en un 14% (Butler, 2011).

Situación de crisis económica en California y Los Ángeles

California sufrió grandes consecuencias producto de la gran recesión. Para finales del 2010 tuvo la tercera tasa más alta de desempleo a nivel nacional, antecedida solamente por Nevada y Michigan (Walker, 2009). El estado californiano encaró una presión económica sin precedentes, con uno de los índices de desempleo más altos en el país que condujo a que en el año 2009 su déficit fuera de casi 43 mil millones de dólares, con potenciales demandas y revueltas de los condados por suspenderles el presupuesto. La octava economía del mundo, California, en el 2009 contaba con un desempleo cercano a 10%, donde

sobresalían el condado de El Centro y Merced con una tasa de 22.6% y 15.5 % de desempleados respectivamente, lo cual constituyó cifras sin precedentes en los últimos 60 años, (el mañana.com, 2009).

En los últimos cincuenta años el llamado estado dorado ha sido el principal motor de la economía de la Unión Americana. Sin embargo, hoy en día enfrenta graves problemas y estas se deben a diversos acontecimientos:

- California ha estado a la vanguardia del giro neoliberal mundial, a través de sus notables características, como: el frenesí financiero, los servicios públicos degradados, el estancamiento de los salarios y la profunda desigualdad de clase y raza.
- Entre 2000 y 2008, los prestamistas del estado emitieron 6 millones de hipotecas originales y 10 millones de refinanciamiento en los préstamos, por valor de 3 y 4 billones de dólares- alrededor del 20 por ciento de todos los préstamos hipotecarios en Estados Unidos. California fue responsable de un 56% de los 1,38 billones de dólares en hipotecas de alto riesgo emitidos a nivel nacional en 2005 y 2007 (Walker, 2010). La pérdida de trabajos se reflejó en la dificultad de los californianos por pagar hipotecas. En julio de 2009 el 15.2 por ciento de los californianos que compraron vivienda fallaron en pagar su mensualidad. Esto es el índice más alto que ha habido en 30 años. En agosto del 2006 la cifra fue menor; el 3.4 por ciento había faltado a pagar mensualidad de hipoteca (Notimex, 2009). Por supuesto, esta situación impactó en muchos a los inmigrantes quienes perdieron sus casas.
- La burbuja inmobiliaria –a través del empuje de la hipoteca- explotó dramáticamente en California, más que en cualquier otra parte de Estados Unidos. El estado poseía la segunda tasa más alta de ejecución hipotecaria del país, la cual estaba siendo golpeada por la profunda recesión, un aumento del desempleo y un creciente déficit de varios millones de dólares de presupuesto (Walker, 2009). Cuando estalló la burbuja inmobiliaria, California terminó con los prés-

tamos, destacando los bancos hipotecarios como una de las principales fallas que ocurrieron en la crisis financiera (Walker, 2010).

- Detrás de la crisis financiera se produjo también un aumento de las ejecuciones hipotecarias; el mercado de la vivienda en California se desplomó y cientos de miles de propietarios de viviendas ya no podían cumplir con sus pagos de hipoteca, acompañando a todo esto estaban los despidos y las reducciones laborales ordenadas por el Gobierno Estatal para lograr ahorros en el Fondo General de hasta un 10% (Wikipedia, 2012).
- A finales de 2009 se habían producido casi 500,000 ejecuciones hipotecarias en el estado, una quinta parte del total nacional, el cual era de 2.5 millones de dólares. A mediados de 2010 alrededor de 360,000 hogares se encontraban todavía en ejecución hipotecaria.
- El excesivo endeudamiento fue más pronunciado y dramático en las ciudades del interior del Sur de California, como: Riverside, Ontario y San Bernardino y del Valle del Norte; Stockton, Merced y Bakersfield, en estos lugares las tasas mensuales de ejecución hipotecaria se encontraban como las peores del país (Walker, 2010).
- Dentro del Condado de Los Ángeles, en ciudades como Covina se encontraban gran cantidad de espacios comerciales desocupados (De Mott, 1993), ya que esta crisis no solo afectó a la gran empresa, sino también a la mediana, pequeña y micro. La pérdida de estas empresas que pagan impuestos, en el estado más poblado de la nación, se suma a los problemas en conjunto de California -recesión nacional, inmigración y sus grandes exigencias a las agencias estatales, la defensa y las reducciones de la industria aeroespacial, el cierre de bases militares, y los recortes grandes en el sector de la construcción (De Mott, 1993).

De las diez ciudades estadounidenses más golpeadas por impago hipotecario y ejecución de hipotecas, ocho se

encuentran en California. Sólo el año pasado, más de 570 mil casas californianas pasaron a ejecución hipotecaria. En las secuelas de esta crisis, decenas de miles de familias en el estado se han visto desplazadas (Harris, 2011).

Por lo tanto, la explosión hipotecaria también era muy visible a través de gran cantidad de casas vacías en diversas zonas residenciales. El desplazamiento de la vivienda era latente en la clase obrera, especialmente en las familias jóvenes afroamericanas, quienes se trasladaban a la periferia de las grandes zonas urbanas, con el objetivo de encontrar empleo y una vivienda a precio más accesible. Cerca de veinte millones de angelinos se trasladaron a los condados de Riverside y San Bernardino, donde se duplicó la población entre 1990 y 2010.

Aunado a lo anterior, en el 2008, la crisis económica en Estados Unidos había disparado a niveles exorbitantes los costos de la renta de vivienda en el sur de California, para cualquier tipo de propiedad y clases de arrendatarios. Por ejemplo, en la zona de Malibu, en el oeste de Los Ángeles, hay rentas mensuales de propiedades exclusivas con ocho recámaras y cuatro baños por 150 mil dólares. Pero la clase obrera, la que vive al día, necesita de 83 horas de trabajo semanales para pagar una renta modesta en cualquier barrio de esta ciudad si es que gana el salario mínimo en el estado que es de ocho dólares la hora.

En la lista de ofertas de renta en el oeste de Los Ángeles causa asombro ver extensas “oportunidades” para obtener una renta de casas de playa con valor de varios millones de dólares, por 70 mil dólares mensuales. Respecto a esto y de acuerdo a reportes del Concilio Nacional de Vivienda Múltiple (NMHC, por sus siglas en inglés) las rentas ocupan el 60 por ciento de las vivienda en Los Ángeles y alrededor del 40 por ciento en casas del sur de California. Este promedio es mucho mayor a la media nacional que tiene 32 por ciento, resaltó la compañía al destacar que a pesar de los altos costos, las tasas de ocupación se ubican entre el 94 y 95 por ciento en el sur de California (MLNews, 2008).

Antes de la última recesión, California era uno de los principales estados en la desigualdad del ingreso. Este estado lidera en el país, en cuanto a la proliferación de personas millonarias y multimillonarias, albergando a 81 de los 400 estadounidenses más ricos, antecediéndole a estados como Nueva York –que posee a 76- y a Florida –con 25-. Mientras que, por otro lado, y en sentido opuesto, en el estado ha aumentado el número de personas que se quedan sin hogar como consecuencia de la pérdida de trabajos y desalojos. Según el reporte, “De Desahucios a Sin Hogar 2009: las Víctimas Olvidadas de La Crisis de Las Hipotecas de Alto Riesgo” (*Foreclosure to Homelessness 2009: The Forgotten Victims of the Subprime Crisis*), las personas sin hogar han aumentado a un promedio de 19% a causa de la crisis hipotecaria (Flores, 2009).

Fueron los trabajadores inmigrantes quienes vivieron el mayor golpe de la última gran recesión vivida en California. A finales de 2009, 2.3 millones de personas o 12.4% de la fuerza laboral estaba desempleada, 3% más que la media nacional. Las pérdidas de empleos durante esta recesión han demostrado ser más severas que en crisis anteriores: en el 2001 el empleo cayó en 2%, y el accidente de principios de 1990 en uno de 4%. La actual recesión ha provocado la pérdida de empleos de hasta un 9%.

A pesar de una ligera recuperación en los beneficios y el comercio, no ha habido nuevas contrataciones, y si hay, han sido muy pocas, y las perspectivas para el mercado de trabajo siguen siendo sombrías, produciéndose despidos masivos en el almacenamiento, transporte y agricultura. Pero el colapso de la vivienda hizo el mayor daño: ya que la construcción de viviendas se redujo en tres cuartas partes, medio millón de empleos se perdieron en la construcción, en los bienes raíces, en el financiamiento hipotecario, por ejemplo, notándose los signos de la decadencia del estado dorado por todas partes (Walker, 2010).

Y el panorama más actual para la base económica del estado parece ser igual de negativo, las declaraciones del propio alcalde de Los Ángeles, Antonio Villaraigosa,

lo constatan. El mandatario informó a finales de marzo de ¿este? año que durante la propuesta de presupuesto que hará el ¿mes entrante? deberá anunciar un despido masivo de trabajadores al servicio de la ciudad. El anuncio llega semanas después de que el comité negociador con el sindicato de los trabajadores, le pidió al sindicato que renunciara a su incremento salarial programado para el siguiente año fiscal que da inicio el 1 de julio. El sindicato se negó a reiniciar las conversaciones.

Desde el inicio de la crisis económica, más de 300 trabajadores de la ciudad han sido despedidos, mientras que otros se han transferido a agencias menos afectadas por la situación económica. Actualmente la ciudad de Los Ángeles se encuentra encarando un déficit de más de 220 millones de dólares (La opinión, 2012).

Mientras tanto, los empleos de baja calificación, los cuales son generalmente mal pagados, aumentaron considerablemente, y es en éstos donde la mano de obra inmigrante se lleva el más bajo salario, ventilándose aquí la dualización tan polarizada que tiene el mercado de trabajo angelino. Con ello no se pretende decir que el empleo subió, si no que en la región los trabajos mal pagados se acentuaron aún más.

Los distritos más pobres son los más afectados, como en la ciudad de Lynwood, por ejemplo (Walker, 2010). Distritos que contienen a grandes cantidades de población inmigrante, quienes se han visto notablemente afectados al perder sus puestos de trabajo, encontrándose en la situación más vulnerable cuando, además de ser inmigrantes, son indocumentados. Y es que el peso del desempleo está cayendo sobre los hombros de los/las obreros/as de la construcción, los/las trabajadores/as hoteleros/as, los/las trabajadores/as en el comercio, y otros/as que no tienen un título universitario. A nivel nacional, la tasa de desempleo para el total de la población de migrantes latinos aumentó del 5.1 al 8.0%, o 2.9 puntos porcentuales, entre el último cuarto del 2007 al último cuarto de 2008 (Kurtzman y Denman, 2009).

Consecuencias de la crisis en los negocios étnicos localizados en el Condado de Los Ángeles

Al recorrer cualquier calle del Condado de Los Ángeles se puede observar la presencia de negocios cerrados, casas embargadas, y familias trabajadoras que enfrentan enormes obstáculos para tratar de resolver sus necesidades básicas, profundizándose a su vez y debido a la crisis económica las limitaciones de las familias que habitan el Sur de Los Ángeles.

El patrón de avaricia corporativa que floreció a nivel nacional en el año 2008, cuando los bancos de Wall Street aceptaron un rescate de \$700 mil millones de dólares de los contribuyentes, sin extender la ayuda a los propietarios de casas ni a los pequeños empresarios que atravesaban serias dificultades. Una situación semejante ha ocurrido en el Sur de Los Ángeles en el sentido de que pequeños empresarios al no contar con préstamos bancarios tuvieron que cerrar sus negocios al no tener para solventar ya sea la compra del local o la renta del mismo.

Entre el año 2006 y 2009, bancos como *JPMorgan Chase*, *Bank of America* y *Citibank* –los cuales representan a las tres instituciones bancarias más poderosas en el Sur de Los Ángeles– recortaron en un 70% sus préstamos a las pequeñas empresas de esta región. Si los dueños de las pequeñas empresas no pueden conseguir préstamos de los bancos, entonces no podrán abrir ni ampliar sus negocios, ni contratar a más empleados. Estos bancos están a la vanguardia en las ejecuciones de hipotecas y son dueños de una enorme cantidad de casas vacías en esta comunidad.

Las inversiones que hace la comunidad del Sur de Los Ángeles en estos grandes bancos, claramente no ha provocado una reciprocidad en cuanto a préstamos a las pequeñas empresas ni en la creación de empleos. Esto es un ejemplo más de las acciones desacertadas de los ejecutivos de los grandes bancos, a quienes sólo les importa la

obtención de sus ganancias finales y no las comunidades que atienden (Butler, 2011).

Entre los factores que están debilitando el proceso de expansión de las empresas, según los expertos, está el desplome de los préstamos bancarios, que ayudan a los negocios a crecer y contratar más personal. Cifras de la Administración de Pequeñas Empresas, citadas por el diario *Los Ángeles Times*, destacan que en Los Ángeles los bancos han hecho 2,477 préstamos a las compañías privadas en lo que va de este año. Esa cifra contrasta notablemente con los 6,194 préstamos que extendieron en 2007, un año antes de que estallara la crisis financiera. A nivel nacional, los bancos habían prestado 607 mil millones de dólares hasta el trimestre que concluyó el pasado 30 de junio del año anterior. Esto representó una caída desde los 609 mil millones de dólares que prestaron en el trimestre anterior (*Los Ángeles Times*, 2012). Sin embargo, los negocios que constituyen la economía étnica por lo general no recurren a préstamos bancarios ni a apoyos gubernamentales –solo una mínima parte lo hace–.

Resultados de campo y crisis económica

El desarrollo de los negocios de los empresarios migrantes mexicanos instalados en Estados Unidos, sin duda fue impactado por la problemática económica descrita; sin embargo, como es de esperarse, que por su carácter étnico, este tipo de establecimientos tuvo un comportamiento *sui generis* (Arjona y Checa, 2005).

Estudiosos de las economías étnicas (Portes y Bach, 1994; Portes y Rummaut, 1996) ponen de relieve que estas economías étnicas funcionan como mercados de trabajo interno y protegen a los inmigrantes de la competencia del mercado de trabajo general, de ahí que en momentos de recesión de la economía general, donde no se demanda mano de obra, se siguen manteniendo los flujos migratorios de colectivos que se emplean en las economías étnicas.

Ciertamente, la crisis no se detiene en las fronteras de la economía étnica ya que la mayoría de sus consumidores obtienen sus ingresos en el mercado general secundario, el cual en los últimos cuatro años ha sido muy golpeado -como anteriormente se señaló-. Sin embargo, probablemente las características señaladas amortiguan el efecto de la crisis económica en estos tipos de economías.

En relación al trabajo de campo, se llevó a cabo un cuestionario en formato de encuesta conformado de 106 preguntas, basándose en las siguientes dimensiones analíticas: caracterización de los negocios, perfil del empresario y trabajadores, redes sociales, solidaridad y crisis económica. La encuesta fue aplicada entre mayo de 2011 y febrero de 2012 a 61 empresarios inmigrantes mexicanos que eran propietarios de los negocios. El criterio y el periodo de estudio para la aplicación de este instrumento fue que los negocios estudiados se localizaran en las ciudades de Lynwood y Huntington Park, California, Estados Unidos. Los dos criterios para determinar la selección de los negocios de los empresarios inmigrantes mexicanos fueron su representatividad, acorde a la demanda de productos étnicos y la ubicación geográfica de los mismos. La encuesta aplicada a los empresarios inmigrantes mexicanos tuvo como finalidad conocer el perfil socio-económico de los negocios étnicos mexicanos y detectar casos de éxito. Así mismo, en ésta se incluyó un apartado de preguntas dedicadas a indagar la situación de crisis económica por la que estaban atravesando los establecimientos. La encuesta permitió conocer la trayectoria laboral y empresarial de los empresarios migrantes en las dos ciudades californianas ya mencionadas. Además, se aplicaron 32 encuestas etnográficas a profundidad a trabajadores inmigrantes mexicanos que trabajaban en los negocios étnicos estudiados e igual cantidad de encuestas a trabajadores inmigrantes mexicanos que laboraban fuera de estos negocios.

Así mismo, se aplicó un pequeño cuestionario a veintitún consumidores que frecuentemente visitan los negocios étnicos de la zona, dieciséis historias de vida a empre-

sarios “clave¹” y nueve entrevistas aplicadas a personas inmersas en el ramo empresarial mexicano en el Sur de Los Ángeles.

Al respecto se tienen los siguientes resultados:

A manera de antecedente, la mayor parte de los negocios estudiados (72%) fueron creados en época de crisis, esto es, en los últimos diez años, lo cual viene a fortalecer lo ya señalado anteriormente por autores como Portes y Bach, (1994); Portes y Rummaut (1996), quienes afirman que en momentos de recesión de la economía general donde no se demanda mano de obra, sigan manteniéndose relativamente los flujos de colectivos que se emplean en las economías étnicas; además de actuar como mercados internos.

Según datos recientes, la inmigración mexicana ha bajado. Proporcionalmente el flujo migratorio mexicano hacia Estados Unidos disminuyó en época de crisis económica: entre 2005 y 2010 la emigración mexicana establecida en Estados Unidos se redujo anualmente a 222,455 migrantes (Censo de Población y Vivienda, 2010 citado por Moctezuma y Gaspar, 2012). En el quinquenio hubo una caída drástica de hasta el 44.5%; pero, la reducción es más elocuente si consideramos que este promedio ha venido descendiendo año con año a partir de 2007; así el *Pew Center Hispanic* estima que para 2010 menos de 100

¹ Para fines de la investigación se consideró como empresarios “clave” a aquellos que a través de sus características ofrecen uno o varios aspectos que son trascendentes en una economía étnica mexicana en su sentido transnacional, como por ejemplo: el contar con un corporativo comercial sustentado por productos étnicos, diversos de sus proveedores son procedentes principalmente de México. Las ventas de sus negocios por lo general sobresalen en comparación a los de la mayoría. Otra de las características es que comúnmente este tipo de empresario pertenece a varias asociaciones empresariales –incluso algunos de ellos destacan como líderes–, las cuales fortalecen los vínculos de desarrollo cultural y comercial de su negocio. Son empresarios que cuentan con establecimientos que más allá de sobrevivir en época de crisis, se han fortalecido, son innovadores y vanguardistas, hacen óptimo uso de la tecnología, su historia de vida es un ejemplo de superación laboral y empresarial, y se constituyen como activos promotores de la cultura mexicana a través de sus productos.

mil mexicanos tuvieron éxito al cruzar la frontera hacia Estados Unidos; entonces en el último año la *migración establecida* en Estados Unidos se redujo en aproximadamente un 80% (Moctezuma y Gaspar, 2012). Si se compara las cifras de inmigrantes mexicanos a Estados Unidos, se tiene una reducción de los cruces exitosos.

En la zona estudiada la economía étnica no sólo se ha mantenido, sino que es en esta época cuando surgen negocios de este tipo, los cuales si bien es cierto han sido también muy golpeados, se siguen frecuentando, y los artículos que ofrecen los negocios propiedad de inmigrantes mexicanos continúan siendo muy consumidos, independientemente del precio². Es, en este sentido en el que de alguna forma la economía étnica se ve como un mercado autoprotegido por parte de sus mismos miembros: en este caso, su clientela. La evidencia que sostiene lo anterior es que la mayor parte de los negocios estudiados se han creado en época de crisis (72% de los negocios cuenta con una antigüedad entre uno y diez años), es decir, fueron establecidos entre el año 2002 y 2012, dentro del periodo en apogeo de la crisis económica vivida en Estados Unidos, y sin embargo, han continuado manteniéndose.

Sin embargo, y a pesar de su fiel clientela, la cual es mayoritariamente coétnica, en gran parte de los negocios visitados (79%) les ha afectado la crisis económica a través de la disminución de ventas. Solo 20% de los empresarios encuestados declaró que éstas no les han bajado. En relación a la proporción, se tiene que 56% de los empresarios que dijeron que sí les han disminuido sus ventas, manifestaron que éstas les han bajado entre 30 y 50%. Aun así, la tendencia no es a cerrar los negocios típicos mexicanos, es decir aquellos que venden bienes étnicos y que conforman la mayor parte de la muestra, más bien los

² Lo anterior lo fundamentan los consumidores que fueron encuestados en negocios típicos mexicanos, ya que son los que asiduamente acuden a este tipo de establecimientos. Ellos fueron encuestados en las ciudades de Huntington Park y Lynwood, California, durante los meses de mayo de 2011 y febrero de 2012.

que han cerrado son aquellos que ofrecen bienes generales como: tiendas de ropa, zapaterías y mueblerías.

Así como hay negocios que han cerrado en época de crisis, también existen aquellos que han abierto en la zona de estudio³, en relación a esto último, 58% de los empresarios encuestados lo manifestaron, mientras que 32% dijeron no haber observado aumento de negocios a raíz de la reciente crisis económica. En relación a los negocios que han abierto destacan, según los encuestados, las joyerías⁴ –venta de oro-, restaurantes y tiendas de ropa.

La estrategia que la mayoría de los empresarios actualmente están utilizando para sobrellevar la crisis es el ofrecer descuentos y manejar promociones como el no cobrar impuestos sobre el precio asignado o el obsequiar algún artículo extra en la compra de determinado producto.

Ochenta y seis por ciento de los empresarios encuestados manifestaron que el hecho de que se concentre una cantidad enorme de mexicanos en la zona les ha beneficiado a su negocio, solo diez por ciento dijo que no, esto debido a que en estos establecimientos la clientela no es mayoritariamente connacional, por lo tanto, para su existencia y desarrollo no dependen del cliente de origen mexicano, lo cual subraya la apertura de esta economía étnica, al no limitarse, dependiendo solamente del cliente mexicano.

Otra de las circunstancias en la que algunos empresarios se ven envueltos debido a la crisis económica, ocurre en los casos en que éstos se ven obligados a recortarle días a sus trabajadores, requiriéndolos sólo la mitad de la

³ Respecto a esto último es interesante destacar que en la reciente época de crisis económica, se ha presentado un fenómeno interesante: que el trabajador mediante un ahorro previo y ayuda de familiares pase a ser propietario del negocio a través de los traspasos dados por los antiguos patrones a raíz de problemáticas económicas que estos generalmente llegan a tener en relación a la crisis actualmente vivida.

⁴ A raíz de esta crisis la mayoría de los encuestados comentan que una gran cantidad de personas se han visto en la necesidad de vender sus joyas, por lo que la venta de oro está muy latente y la presencia de joyerías, a su vez, en constante aumento.

semana, y según los mismos empleados afirman, como en el caso de Oscar⁵, el resto de la semana el empresario con ayuda de sus familiares atiende el negocio, reflejándose de esta manera una de las estrategias utilizadas por unos cuantos comerciantes mexicanos en la zona para sobrellevar la crisis económica actualmente vivida –lo cual da cuenta que se trata de casos aislados, sin embargo existen. En respuesta a ello y para combatir la situación, lo que hacen algunos trabajadores como Óscar es contar con dos trabajos, en los que él, por ejemplo, alterna durante cada semana su labor en un mercado general de trabajo y en una economía étnica mexicana.

Un factor importante de analizar radica en el hecho de la independencia económica con la que cuenta la mayor parte de los empresarios, al no recurrir a apoyos gubernamentales o bancarios para la apertura de sus negocios –90% de los encuestados lo manifestaron. Sin embargo, también recordemos que existen políticas de gobierno que afectan la apertura de negocios por parte de inmigrantes –a pesar de que el carecer de documentos no ha constituido un freno para que parte de los encuestados puedan iniciar su negocio-, estas varían en la medida en que se establecen condiciones restrictivas para los negocios que se quieren iniciar; lo cual en ocasiones contribuye a que el inmigrante pierda el interés de obtener una completa orientación, al parecerle compleja la tramitología que el proceso de emprender el negocio envuelve.

Sin embargo, se pudiese dar el caso de la existencia de condiciones favorables para la apertura de dichos negocios, lo cual constituiría una verdadera estructura de

⁵ Tras el periodo de crisis vivido y la situación laboral por la que atraviesa en la tienda de ropa, en el año 2009 Oscar decide ingresar de nuevo a la industria de la costura –lugar donde previamente ya había estado como costurero y en el que trabaja actualmente en conjunto con la tienda de ropa que atiende. En la fábrica de costura de ropa Óscar tiene como patrón a un iraní, mientras que la tienda de ropa es propiedad de un mexicano, obteniendo un ingreso –entre los dos trabajos- de un aproximado de \$490 dólares semanales (Fuente: Etno-encuesta aplicada a trabajadores inmigrantes mexicanos en una economía étnica en las ciudades de Huntington Park y Lynwood, California, 2011 y 2012).

oportunidad, claro, utilizándola y sabiéndola aprovechar⁶, estructura de oportunidad que en el caso referente a la apertura de comercios ha sido aprovechada por todos los empresarios encuestados, al haber abierto y contar hoy en día con su propio negocio.

La independencia económica, se ve manifiesta en esta economía étnica, cuando sólo en 5% de los negocios visitados sus empresarios han utilizado algún tipo de apoyo gubernamental o bancario para su instalación y/o desarrollo. Al respecto, cabe señalar que curiosamente los únicos negocios que cuentan con apoyo gubernamental obtienen ventas mensuales redituables, las cuales rebasan los \$8,000 dólares al mes. Si somos aún más precisos, estos negocios obtuvieron ventas mensuales de \$2.5 y 8 millones de dólares, en los que sólo uno de ellos mantuvo un promedio entre \$20 y 25,000 al mes. Con estos resultados hay cierta asociación entre estos dos elementos, los cuales se ven reflejados en que aquél empresario que recibe la ayuda gubernamental o bancaria mediante un préstamo es el que llega a lograr las mayores ventas mensuales del grupo estudiado⁷.

Tal vez el no recurrir a préstamos sea otro factor que ha protegido a la mayoría de los empresarios en esta épo-

⁶ La movilización de recursos está íntimamente vinculada con las dinámicas de identidad étnica entendida esta como las estructuras sociales a través de las cuales los miembros de un grupo étnico están unidos unos con otros y las formas en las cuales estas estructuras sociales se utilizan. Las redes sociales y los fuertes lazos entre coétnicos son importantes para los inmigrantes propietarios de negocios quienes generalmente comienzan con pocos recursos y una falta de acceso a fuentes de crédito y asistencia técnica. Este tipo de lazos de redes proveen además conocidos de confianza para obtener información acerca de los permisos, leyes, sitios de negocios, prácticas gerenciales y proveedores confiables (Waldinger, Aldrich y Ward, 1990), las cuales son las utilizadas con mayor frecuencia en comparación a la ayuda formal proporcionada por los bancos u otro tipo de instituciones de asesoría financiera.

⁷ Lo mismo sucede con los empresarios asiáticos, quienes asiduamente como grupo buscan ayuda y orientación financiera, recurriendo a préstamos y apoyos bancarios y/o gubernamentales para la instalación y desarrollo de su negocio, factor que se ve reflejado al contar éstos con gran expansión comercial en comparación a otros grupos.

ca de crisis, debido a que las deudas con el banco en periodos como estos acarrearán un menor avance económico y un mayor deterioro comercial; además de ser muy difíciles de obtener en estos tiempos. No obstante, el tener la costumbre de no recurrir a este tipo de apoyos constituye una gran limitante en el crecimiento económico de este tipo de negocios de inmigrantes mexicanos en comparación a otros grupos.

Por lo tanto, se recomienda que cuando el negocio adquiera cierta estabilidad y madurez en el mercado recurra a este tipo de ayuda, la cual generalmente incita a un mayor dinamismo empresarial y a la obtención de ventas redituables.

Conclusiones

La falta de crecimiento económico en cualquier sociedad representa un desafío para la creación de empleos y oportunidades. Este fue el caso de lo que sucedió en los Estados Unidos en general y California en particular. Sin embargo, existen nichos económicos que se autoprotegen, se blindan de estas vicisitudes. Las economías étnicas deben ser abordadas fuera de la lógica de los ciclos de auge y depresión pues aunque no son totalmente inmunes a, por ejemplo, los ciclos depresivos, son capaces de amortiguar las caídas toda vez que su dinámica no obedece a factores estrictamente económicos. La economía étnica, particularmente la mexicana en Los Ángeles, tiene como motor de crecimiento a la cultura, al consumo de la nostalgia, a los gustos y preferencia por "lo mexicano". La característica principal de este mercado es la poca sensibilidad a los precios y los ingresos de los consumidores por lo que el impacto de una crisis es mucho menor que en el mercado general.

En la región existe una economía étnica mexicana relativamente nueva, dado que la mayor cantidad de negocios no cuenta con más de diez años de antigüedad, los cuales han sido abiertos en época de crisis económi-

ca. Así mismo, en periodos de dificultades, la economía étnica es un refugio laboral e incluso, en algunos casos es inicialmente, también un medio para el desarrollo del autoempleo. Finalmente, para quienes logran mejorar su estatus, la economía étnica se convierte en albergue laboral y empresarial.

A pesar de la crisis económica y la reducción de la inmigración, los resultados de campo indican que la economía étnica mexicana en la zona de estudio no sólo se ha mantenido sino que en algunos casos se ha robustecido al surgir nuevos negocios, lo que prueba el comportamiento *sui generis* de este tipo de economías ante la crisis. A pesar de su clientela fiel, la cual es mayoritariamente coétnica, una gran parte de los negocios encuestados (79%) han sido afectados por los problemas económicos de sus clientes a través de la disminución de ventas. Aun así, la tendencia ha sido no cerrar los negocios típicos mexicanos, es decir aquellos que venden bienes étnicos y que conforman la mayor parte de la muestra, los que han cerrado son aquellos que ofrecen bienes generales como: tiendas de ropa, zapaterías y mueblerías, lo que confirma el carácter autoprotectivo que tiene ante la crisis la economía étnica estudiada. Sin embargo, si la crisis se prolonga es posible que los mecanismos autoprotectivos dejen de funcionar.

Bibliografía

Alarcón, R., et al., (2008) "La crisis financiera en Estados Unidos y su impacto en la migración mexicana" en *Documento de Coyuntura elaborado en línea por el Colegio de la Frontera Norte, diciembre de 2008*. [En línea] México, disponible en: <http://www.colef.mx/coyuntura/crisisfinanciera.pdf> [Consultado el 27 de abril de 2010]

Arjona, Á. y J. Checa, (2005) "Economías étnica. Teorías, conceptos y nuevos avances" en *Revista Internacional de Sociología (RIS), Volumen LXIV, No. 45, septiembre-diciembre de 2005. Universidad de Almería, España*. [En línea] España, disponible en: <http://revintsociologia.revistas.csic.es/index.php/revintsociologia/article/download/18/18%20> [Consultado el 30 de abril de 2010]

Banxico, (2010) "Se reactivan las remesas". [En línea] México, disponible en: <http://www.banxico.org.mx/> [Consultado el 04 de octubre de 2010]

Butler, (2011) "Bancos deben ayudar al Sur de Los Angeles". [En línea] Disponible en: <http://www.cocomovement.org/2011/11/bancos-deben-ayudar-al-sur-de-los-angeles/> [Consultado el 1 de abril de 2012]

De Mott, (1993) "Crisis económica de California". [En línea] Disponible en: http://translate.google.com.mx/translate?hl=es&langpair=en%7Ces&u=http://findarticles.com/p/articles/mi_m1154/is_n7_v81/ai_14008456/ [Consultado el 1 de abril de 2012]

Flores, A., (2009) "Familias sin hogar: los efectos de la crisis económica". [En línea] E. U., disponible en: <http://www.elnuevosol.net/noticias/familias-sin-hogar-los-efectos-de-la-crisis-economica>. [Consultado el 1 de abril de 2012]

Fundación BBVA Bancomer. Flash Migración México, (2012) Análisis económico. *Mexico Migration Flash. Remittance continue to increase. They have seen 19 months consecutive growth*. Reporte en línea elaborado por Fundación BBVA Bancomer y el Departamento de Investigación Académica de BBVA Bancomer, México.

García, I., (2009) *Desarrollo económico y migración internacional: los desafíos de las políticas públicas en México*, México, UAZ.

Harris, (2011) "California merece acuerdo bancario justo". [En línea] Disponible en: <http://www.cocomovement.org/2011/11/los-californianos-merecen-un-mejor-trato-de-los-bancos/> [Consultado el 2 de abril de 2012]

Kurtzman, y Denman, (2009) "Migración, trabajo y salud en momentos de crisis económica: Transición en las estrategias de la salud en Hermo-

sillo y Los Ángeles". [En línea] Disponible en: <http://escholarship.org/uc/item/2xv0w13g#page-9> [Consultado el 1 de abril de 2012]

La Opinión, (2012) "Aprueban iniciativa para subir impuestos en Los Ángeles". [En línea] Disponible en: <http://www.laopinion.com/2012/10/31/aprueban-iniciativa-para-subir-impuestos-en-los-angeles/> [Consultado el 21 de octubre de 2012]

Los Ángeles Times, (2012) "La Cadena Laborio en Peligro por la Crisis Económica". [En línea] Disponible en: <http://www.contactomagazine.com/articulos/liborimarkets1211.htm> [Consultado el 2 de abril de 2012]

MLNews, (2008) "Crisis económica dispara rentas de viviendas en California". [En línea] Disponible en: http://metrolatinousa.com/index.php?option=com_content&view=article&id=33522&catid=111:hogar-consejos&Itemid=114 [Consultado el 4 de abril de 2012]

Moctezuma, M. y S. Gaspar, (2012) "Los nuevos signos de la migración internacional a partir de 2007: Michoacán y Zacatecas, dos laboratorios para su estudio", Paper. Programa de Doctorado en Estudios del Desarrollo, Universidad Autónoma de Zacatecas.

Moctezuma, M., (2010) "El saldo de las remesas familiares en 2009". Migración y Desarrollo. No.12.

Moctezuma, M., (2011) *De la comunidad imaginada a la práctica de la ciudadanía sustantiva: Transnacionalidad de los sujetos migrantes*, Miguel Ángel Porrúa. Universidad Autónoma de Zacatecas. México, D.F.

Notimex, (2009) "California cerca de "tocar fondo". [En línea] Disponible en: <http://archivo.univision.com/content/content.jhtml?cid=2062728> [Consultado el 2 de abril de 2012]

Portes, A. y R. Rumnaut, (1996) *Immigrant America A Portrait*, University California Press: 21 y 51.

Portes, A. y R. Bach, (1994) *Latin Journey, Cuban and Mexican Immigrants in the United States*, University California Press: 203.

Public Policy Institute of California, (2008) "La economía de California: crisis en el mercado de la vivienda". [En línea] Disponible en: http://www.ppic.org/content/pubs/jtf/JTF_HousingMarketSpanishJTF.pdf [Consultado el 21 de septiembre de 2012]

Waldinger, R.; Howard, A. y R. Ward, (1990) "Opportunities, Group Characteristics, and Strategies" in Waldinger, et al., *Ethnic Entrepreneurs: Immigrant Business in Industrial Societies*, Sage Series on Race and Ethnic Relations, vol.1. Newbury Park.

Walker, R., (2010) "The Golden State Adrift", *New Left Review*, 66, November- December 2010. Article online, recuperado el 2 de febrero de 2011, de: <<http://www.newleftreview.org/?page=article&view=2868>>.

Walker, A., (2009) "En tiempos de recesión, menos migrantes", *BBC Mundo*. Recuperado el 26 de septiembre de 2009, de: http://www.bbc.co.uk/mundo/economia/2009/09/090907_crisis_migracion_general.shtml

Wikipedia, (2012) "2008-11 la crisis presupuestaria de California", Artículo recuperado en línea el 1 de abril de 2012, de: http://translate.google.com.mx/translate?hl=es&langpair=en%7Ces&u=http://en.wikipedia.org/wiki/2008%25E2%2580%259311_California_budget_crisis