

UNIVERSITAT AUTÒNOMA DE BARCELONA
INSTITUT UNIVERSITARI D'ESTUDIS EUROPEUS

**DOCTORADO DE RELACIONES INTERNACIONALES E
INTEGRACIÓN EUROPEA**

**MIGRACION Y EMPRENDIZAJE: EL CASO
DE LOS EMIGRANTES ESPAÑOLES
EMPRENDEDORES EN MÉXICO**

**TESIS DOCTORAL
PRESENTADA POR
ALEJANDRA ARROYO MARTÍNEZ SOTOMAYOR**

**DIRECTORES
JORDI BACARIA COLOM (UAB) Y EUGENIA CORREA VÁZQUEZ (UNAM)**



Junio de 2012

Se la debía

A mi padre
Dr. Agustín Arroyo Sierra

Contenido

AGRADECIMIENTOS	6
INTRODUCCIÓN	8
1 TEORÍAS DE LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA O INTERNACIONALIZACIÓN DEL CAPITAL Y DEL COMERCIO INTERNACIONAL.....	21
Introducción.....	21
1.1 La empresa en la teoría económica	26
1.2 La empresa multinacional	30
1.3 El ciclo de vida del producto.....	37
1.4 El modelo de Uppsala y la teoría gradualista	42
1.5 El Paradigma Ecléctico	45
2 TEORIAS GENERALES DE LA MIGRACIÓN.....	49
Introducción	49
2.1 Teoría económica neoclásica.....	50
2.2. La teoría histórico- estructural	55
2.3 El enfoque “push- pull”	59
2.4 La teoría de la transición de la movilidad.....	62
2 5 La curva de la migración	66
2-6 Teoría de las redes y las cadenas migratorias	69
2.7 La teoría de los sistemas migratorios	73
2.8 Migración y desarrollo	86
2.9 Nueva Economía de la Migración Laboral (NEML)	87
2.10 La Teoría del Transnacionalismo	90
2.11 De las Remesas	102

3 EVOLUCIÓN DE LA MIGRACIÓN MUNDIAL.....	105
Introducción	105
3.1 Expansión colonial.....	107
3.2 Migraciones contemporáneas	117
3.3 Migración latinoamericana	122
4 EMPRESAS MEXICANAS CREADAS POR MIGRANTES	
ESPAÑOLES.....	129
Introducción.....	129
4.1 Desarrollo de las leyes migratorias en México.	134
4.2 El desarrollo reciente de la normativa de inmigración en España	140
4.3 Empresarios españoles en México de finales del siglo XIX y principios del XX	147
4.3.1 Braulio Yrirate	147
4.3.1.1 Cervecería Modelo.....	149
4.3.2 Agapito Ontañón Cano (1885-1945).....	150
4.3.3 Santiago Ontañón Delgado (1913-1997)	153
4.3.4 Enrique Huerta García (1876- 1947)	156
4.3.5 Pablo Díez Fernández (1884-1972)	160
4.3.6 Jerónimo Arango (1898-1999)	162
4.3.7 Jerónimo, Plácido y Manuel Arango Arias	165
4.3.8 Lorenzo Sertvije.....	168
4.3.8.1 Bimbo.....	171
4.3.9 Jaime Jorba	176
4.3.10 Arturo Mundet	178
5 ASOCIACIONES Y REDES SOCIALES Y FAMILIARES DE LOS MIGRANTES ESPAÑOLES	181
Introducción	181
5.1 Cámara de Comercio Española.....	185
5.2 La Beneficencia Española.....	187
5.3 El Casino Español.....	188

5.4 El Centro Asturiano	188
5.5 El Centro Vasco	190
5.6 El Orfeo Catalá.....	191
5.7 El Centro Gallego	192
5.8 El Centro Castellano y la Agrupación Leonesa de México	193
5.9 El Ateneo Español.....	195
6 LAS EMPRESAS ENTREVISTADAS	196
Introducción	196
6.1 Antecedentes históricos.....	199
6.2 Metodología.....	206
6.3 Las Empresas entrevistadas	217
6.4 De los orígenes de las empresas	221
6.5 Los procesos de creación de las empresas	222
6.6 Desarrollo y crecimiento, innovación, y expansión de las empresas	227
6.7 Empresas familiares y redes sociales:.....	249
7 SOCIEDAD DE LA ECONOMÍA Y LA INFORMACIÓN: EL EMPREDIZAJE.....	262
Introducción	262
7.1 El emprendizaje	264
7.2 Emprendizaje empresarial: Innovación y Creatividad	268
7.3 ¿Qué hace a un emprendedor?.....	275
7.4 ¿Para qué nos sirve estudiar a las empresas de los siglos XIX y XX?	277
7.5 La innovación en las empresas exitosas de los migrantes españoles en México	279
7.6 ¿Porqué hay empresas que se quedan en pequeñas y medianas a lo largo del tiempo?	284
7.7 Las redes sociales	291
CONCLUSIONES	295

ANEXO 1 EMPRESAS DE ORIGEN ESPAÑOL RADICADAS EN MÉXICO	307
ANEXO 2 <u>CUESTIONARIO-GUÍA PARA LAS ENTREVISTAS</u>	316
ANEXO 2 B <u>PARA SISTEMATIZAR LA INFORMACIÓN OBTENIDA DE LAS EMPRESAS</u>	321
ANEXO 3 CONVENIO FRANCO-MEXICANO	323
BIBLIOGRAFÍA	331

AGRADECIMIENTOS

Deseo agradecer a todos los empresarios que amablemente y con mucha generosidad y disposición me proporcionaron durante las entrevistas datos invaluable que permitieron el desarrollo de este trabajo. Fueron momentos muy agradables los que pasé con ellos en donde se abrieron con temas que a veces parecían personales en cuanto tocaban cuestiones relativas a sus familias y a sus empresas. Mi reconocimiento por su ardua labor de empresarios, más en un entorno de crisis como el actual, en dónde no cejan con sus emprendimientos e innovaciones, en la reproducción del valor y el trabajo.

Esta tesis no hubiera sido posible sin la erudita dirección del Dr. Jordi Bacaria Colom del Instituto Universitario de Estudios Europeos de la Universidad Autónoma de Barcelona, a quien le profeso mi más profundo agradecimiento por sus enseñanzas, comentarios y guía para que el trabajo llegara a buen puerto, así como a la Dra. Eugenia Correa de Posgrado de Economía de la UNAM, co-directora de este proyecto.

No puedo menos que agradecer el apoyo brindado por amigas y amigos, profesores universitarios todos, por sus voces de ánimo durante la elaboración de este trabajo: a la Dra. Eneida Márquez del Dpto. de Administración de la Universidad Autónoma Metropolitana-Iztapalapa, la Dra. Elena Castañeda, antropóloga de la Escuela Nacional de Antropología e Historia y al Dr. Edmar Salinas del Dpto. de Economía de la Universidad Autónoma Metropolitana-Azcapotzalco, quien con toda nobleza hizo lecturas a capítulos de esta tesis y vertió sus acertados comentarios a los mismos. Quiero agradecer especialmente a mi amiga la Dra. Rosalía Suárez que siempre me acompaña en los momentos

especiales, como éste, así como agradezco los oficios de Manuel Arena Ortíz, asistente de investigación, que con sus diligencias mucho hizo por concertar las citas con los empresarios, así como por las vueltas que dio a las bibliotecas en búsqueda de libros y documentos, realización de tablas y cuadros y búsquedas por internet, a mis hijos Pablo y Arturo cuyos frescos empujes y frescos comentarios y visiones de mundos de futuro brindan alegría al diario acontecer, y como siempre, a mis sobrinos Daniel y Lidia, mexicano y española, que están formando en Cataluña a dos hermosos niños integrados a las dos culturas objeto de esta tesis.

Finalmente, y no por eso menos, mi retribución y gratitud a la Universidad Autónoma Metropolitana-Iztapalapa, y al Departamento de Filosofía, mi casa de estudios “Abierta al Tiempo”, que como siempre, me ha brindado todo el apoyo para que todo este proyecto avanzara, así como al Programa de Mejoramiento del Profesorado, PROMEP, por su invaluable soporte, bajo el cual se realizó esta investigación dentro del Programa de Estudios de Doctorado de Alta Calidad.

INTRODUCCIÓN

México ha sido uno de los lugares preferidos para los migrantes españoles hacia Latinoamérica junto con Argentina, Cuba, Brasil, y Venezuela. Durante más de 120 años el flujo de migrantes hacia este país ha sido continuo, lo cual ha representado una estrecha vinculación entre las dos naciones que ha conformado círculos virtuosos de intercambio de saberes y cultura, pero también de intercambios comerciales y de conocimientos. “Hacer la América” era una de las visiones de futuro para los españoles migrantes desde el siglo XIX y México los ha recibido coadyuvando con esto al estrechamiento de las relaciones favorables que aún se mantienen.

Mi interés en este trabajo de investigación para la elaboración de esta tesis doctoral se ocupa de la migración que desde España se realizó durante el siglo XX hacia México desde la época post-revolucionaria en que las condiciones sociales y económicas de México se aceleraban y el país empezaba a industrializarse. México recibió a población española que debido a fuertes redes familiares y de amistad que proveyeron un fuerte sostén organizativo se establecieron en el país y lograron crear empresas, realizaron múltiples negocios, fundaron familias e instituciones y se establecieron relaciones exitosas económica y socialmente benéficas para ambos países, fortaleciendo los lazos culturales y comerciales y fomentando cada vez más los espacios de convivencia e integración de las dos culturas.

La llamada migración económica no solamente es una migración asalariada sino que muchas veces acompaña a la expansión de la inversión y aporta conocimiento científico-tecnológico con espíritu emprendedor. La inversión extranjera no

solamente consiste de la inversión de flujos de capital, sino que también son personas las que van y vienen, y no sólo es el posicionamiento de mercado y transferencia tecnológica sino que también tiene un contenido social. En ese sentido, la formación y transformación de los mercados domésticos e internacionales tienen que ser estudiados también con el componente de las relaciones sociales y de mercado, lo cual implica no solamente relaciones salariales, de inversión o comercio, sino que también implica procesos familiares y creación de redes de amistades.

El objetivo de esta investigación es estudiar los procesos de creación de las empresas de origen español en México y los beneficios potenciales para estos empresarios, ahora mexicanos, que el Tratado de Libre Comercio de México con la Unión Europea han supuesto, partiendo de la hipótesis de que los procesos migratorios tienen un contenido que va más allá del carácter laboral del posicionamiento de las empresas y/o los trabajadores en los países huésped, sino que también tiene que ver ese posicionamiento con lazos de interrelaciones sociales de amistad y de familia, así como de transferencia de conocimientos para establecer empresas y negocios.

La historia de convenios y acuerdos internacionales de México con otros países se remonta a los firmados principalmente con Europa desde siglos atrás, siendo los más significativos los realizados con España. Después de un largo período de rompimiento de relaciones entre los dos países durante el siglo XX, en 1977 se firma el Acuerdo de Cooperación Económica y Comercial entre México y España con el objetivo de promover la cooperación económica y comercial e impulsar el comercio recíproco entre los dos países, al que le siguieron varios más hasta que en 1986, con la entrada de España a la Comunidad

Europea y ante las directrices de la Comisión Europea en materia de intercambios comerciales con el exterior, los acuerdos anteriores dejaron de estar vigentes para dar paso a nuevos y variados acuerdos en materia económica y financiera.

En 1991, se firma el Acuerdo Marco de Cooperación entre la Comunidad Económica Europea y los Estados Unidos Mexicanos¹. El objetivo es ampliar y diversificar su comercio recíproco así como incrementar su cooperación comercial, científico-técnica y financiera estimando que la evolución de las partes y de sus relaciones ha trascendido el contenido del Acuerdo de Cooperación suscrito en 1977.

Entre los objetivos en materia de cooperación económica se mencionan las pequeñas y medianas empresas para alentarlas como operadores económicos, así como la protección y el mejoramiento del medio ambiente. Otros objetivos son reforzar los vínculos económicos mutuos; contribuir al desarrollo de las economías para elevar los niveles de vida de los respectivos países; abrir fuentes de abastecimiento y nuevos mercados; fomentar los flujos de inversión y tecnología; crear condiciones favorables para elevar el nivel del empleo; favorecer al sector rural e impulsar el progreso científico y técnico. Entre las actividades que se acuerdan para el logro de estos objetivos son la intensificación de contactos entre ambas partes mediante la organización de conferencias, seminarios, misiones comerciales e industriales, *business weeks*, ferias generales y sectoriales y misiones de exploración dirigidas a aumentar los flujos de comercio e inversión, así como la participación conjunta de empresas provenientes de la Comunidad en las ferias y exposiciones a celebrar en México y viceversa; la asistencia

¹ www.delmex.ec.europa.eu/es/ue_y_mexico/lista_acuerdos.htm

técnica mediante el envío de expertos y la realización de estudios específicos. Está contemplado la creación de empresas conjuntas y la cooperación entre instituciones financieras como el intercambio de información pertinente, en particular el acceso a bancos de datos existentes o por crear, y la constitución de redes de operadores económicos, en especial en el ámbito industrial.

En 1997 se firma El Acuerdo de Asociación Económica Concertación Política y Cooperación² entre México y la Comunidad Europea el cual entró en vigor en el año 2000, que establece y fortalece las relaciones económico-comerciales y políticas de las partes. Con la firma de este Acuerdo, también llamado Acuerdo Global, México accede a un nuevo espacio de relaciones económicas y políticas con la Unión Europea abriendo así una normalización jurídica de acceso a los mercados europeos. Este Acuerdo, y el posterior Tratado de Libre Comercio Unión Europea-México (TLCUEM) se desarrollan en un ambiente de apertura comercial que beneficiaría tanto a México como a los países que integran la Comunidad Europea y éste se firma conociendo la cercanía de México con el mayor actor económico global, Estados Unidos de Norteamérica, con quien realiza hasta la fecha el mayor intercambio comercial y financiero.

El objetivo más amplio del Acuerdo Global es desarrollar y consolidar un marco global de relaciones internacionales, en particular de América Latina y Europa, considerando la herencia cultural común y los fuertes lazos históricos, políticos y económicos que los unen, y considerando que existe un mutuo interés por establecer nuevos vínculos contractuales para fortalecer su relación bilateral, especialmente mediante el diálogo político, la liberalización progresiva y recíproca del comercio, la

² [www: sre.gob.mx](http://www.sre.gob.mx)

liberalización de los pagos corrientes, los movimiento de capital y las transacciones financieras, la promoción de inversiones y la cooperación. Para intensificar la relación en todos los ámbitos de interés común se debe institucionalizar el diálogo político tanto a nivel bilateral como a nivel internacional.

En el año 2000, se firmó el Tratado de Libre Comercio Unión Europea-México³ el cual es parte sustancial del Acuerdo Global, El principal objetivo es crear una zona de libre comercio que cumpliera con las normas de la Organización Mundial del Comercio (OMC) y en especial con lo que establecía el GATT en cuanto a uniones aduaneras y zonas de libre comercio en materia de bienes, así como lo relativo a la integración económica en materia de servicios.

El TLCUEM se presenta como una oportunidad para atraer importante inversión extranjera de los países de la Unión Europea a través de alianzas estratégicas, intercambios tecnológicos y asociaciones empresariales; en cuanto a las políticas de competencia se establecieron medidas para evitar distorsiones o restricciones que afectaran el comercio bilateral.

En este nuevo Acuerdo, España se establece como miembro de la Unión Europea y aspira a establecer una nueva relación con México compatible con los acuerdos internacionales adquirido por cada uno de los países firmantes bajo una nueva visión de cooperación económica, financiera y comercial dirigida a la realización de proyectos de interés común y de iniciativas conjuntas de colaboración empresarial para el robustecimiento de esquemas regionales y de integración, y con el objeto de fortalecer y favorecer un orden económico internacional más equitativo.

³ www.cefp.gob.mx/intr/edocumentos/pdf/cefp/cefp0062000.pdf

Ambas partes en el Acuerdo reconocen la importancia que las pequeñas empresas tienen para el desarrollo de sus economías, y por medio de los organismos oficiales responsables de la política de la pequeña y mediana empresa (PYME) en cada país, esto es, la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI) y Nacional Financiera (NAFIN) por parte de México, y la Secretaría de Estado de Comercio, Turismo y de la Pequeña y Mediana Empresa por parte de España, elaborarán un Acuerdo con el objetivo de impulsar la cooperación entre las PYME de México y España y promover y apoyar el desarrollo, crecimiento, estabilidad y competitividad global entre las PYME de ambos países. Para esto, se comprometen ambas partes a apoyar la modernización de las estructuras gerenciales y de comercialización del sector privado mediante la formación empresarial, informática, mercadotecnia, publicidad y comercialización, así como la evaluación de proyectos. Todo esto a través de cursos, seminarios y misiones de estudio. El Instituto Español de Comercio Exterior (ICEX) financiará becas para la capacitación y especialización de técnicos mexicanos en el propio ICEX y en empresas españolas.

Entre las cláusulas más significativas se establece que España asignará facilidades financieras a mediano y largo plazo a través de la Compañía Española de Seguro de Crédito a la Exportación (CESCE). Las condiciones crediticias se establecerán caso por caso y se ajustarán a las directrices del consenso de la Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE) en materia de crédito a la exportación con apoyo oficial.

Se destaca que aunque las relaciones económicas y comerciales entre México y España se han consolidado durante los últimos años, aún existe un amplio potencial, por lo que se decide ampliar la cooperación económica, financiera y comercial

recíproca. En lo que toca a España, ésta desarrollará el Plan Integral de Desarrollo de México⁴ con el objetivo de aumentar los intercambios comerciales y la inversión y reforzar las relaciones institucionales entre ambos países. Se destaca como esencial el intercambio de las experiencias en sectores clave del sistema productivo en ambos países, por lo que se acuerda que para tal efecto se realizarán ferias, exposiciones, seminarios y simposios para incrementar el conocimiento mutuo del mercado por parte de las empresas. El intercambio comercial y empresarial se hará mediante el impulso a las inversiones. España se compromete a dar atención especial a la difusión en México de estudios sobre la viabilidad, que son estudios para la comercialización en México.

En cuanto a la Pequeñas y Medianas Empresas y las Microempresas (PYMES), ambos países se comprometen a favor de las éstas para brindarles “asesoría técnica y diseñar esquemas que incluyan alianzas estratégicas, coinversiones, transferencia

⁴ El Plan Integral de Desarrollo del Mercado, Programación 2008-2010, actualizado en Marzo de 2010, publicado por el Ministerio de Industria, Turismo y Comercio, establece que México es prioritario para España en tanto mantiene estrechas relaciones y por el amplio conocimiento en México de la realidad española, por su tamaño y su estabilidad a pesar de la crisis (se refiere a la crisis financiera globalizada que México también padece desde 2008), así como por su potencial de crecimiento a mediano plazo, siempre y cuando se realicen las reformas estructurales necesarias y supere la crisis. Del mismo modo, México es prioritario para España porque ofrece una apertura al exterior con gran acceso al mercado norteamericano y tiene suscritos doce Acuerdos de libre comercio que facilitan relaciones preferenciales con 44 países. El sector de oportunidades para España se encuentra en el comercio y la inversión, entre los productos agroalimentarios, las industrias culturales como la editorial y la audiovisual, servicio, infraestructuras, medio ambiente y hábitat y moda y en cuanto a inversión destaca en energías renovables, la industria transformadora, el turismo y la infraestructura en carreteras, hospitales, etc. Los objetivos del Plan son mantener la tendencia creciente de la cuota de mercado española, aumentar el número de empresas con presencia permanente, afianzar la buena imagen de España de los productos españoles en México, reforzar las relaciones institucionales y consolidar la presencia en el mercado turístico. Se reforzará el diálogo bilateral para reforzar las relaciones con las distintas autoridades de los estados mexicanos, así como el diálogo multilateral, haciendo hincapié en un Programa Integral de Apoyo a Pequeñas y Medianas Empresas; y el diálogo empresarial para reforzar las actividades de las cámaras oficiales de Comercio en España y México. No dejan de mencionar las barreras de acceso al mercado mexicano, especialmente la documentación aduanera. Mismo que los micro empresarios del país comentan como una barrera importante para exportar sus mercancías a España.<www.ICEX.es>

de tecnología, canales comerciales, optimización de procesos y desarrollo de productos, que estimule a competir el mercado global”⁵ y se establecen las instituciones, tanto mexicanas como españolas, para tal efecto.

Para la realización de ese estudio se procedió a la búsqueda para localizar empresas que hubieran sido creadas por españoles en México durante el siglo pasado con el objetivo de analizar los factores que determinaron su presencia, permanencia, desarrollo y crecimiento así como su operación e internacionalización a cuyos dueños de la empresa se les realizaron entrevistas a profundidad. En esta búsqueda se encontró un amplio padrón⁶ que incluye varios sectores: la industria del acero, alimenticia, farmacéutica, hotelera, petroquímica, química, seguros, textiles, vitivinícola, de las cuales se hizo la selección de las empresas a partir de su tamaño, principalmente pequeña y mediana empresa de los ramos textilero, alimentos, servicios alimenticios, mobiliarios, inmobiliarios, y hoteles. Estas empresas pertenecen a empresarios mexicanos de ascendencia española que heredaron los negocios establecidos por sus abuelos y/o padres llegados al país en el siglo pasado y que continúan con ellos, algunos siguiendo las pautas empresariales y de producción aprendidas por ellos, y otros que presentan novedosos cambios realizados a partir del aprendizaje de sus antepasados pero con una vertiente moderna, como lo es el caso de un empresario hotelero a quien se entrevistó, y a cuya empresa ha introducido innovaciones en la lógica del servicio.

El período de migración de los fundadores de estas empresas entrevistadas se sitúa entre los años 1936-1970, sólo

⁵ Ibid, p. 15

⁶ Ver Anexos 1 y 1B

dos de estas empresas habían sido creadas por migrantes que llegaron al país uno “el siglo pasado” al decir de nuestra informante; y otra fundada en 1925. Se entrevistaron también, a dos empresarios jóvenes, del siglo XXI, que han llegado a México en el año 2002 y 2006 y que han comenzado empresas en México en nichos empresariales que México provee inmerso en la vorágine de la globalización. La muestra abarca a 21 empresas localizadas en el Distrito Federal, Puebla y Veracruz.

De otra parte, se estudiaron los casos documentados de empresarios que llegaron a México a mediados del siglo XIX y que establecieron empresas que hasta la fecha operan con éxito ahora con carácter de expansión internacional, como es el caso de la *Cervecería Modelo* y la *Panificadora Bimbo*. Estas empresas demuestran cómo se realiza la transferencia de conocimientos y tecnología creando círculos virtuosos para la economía y la cultura a través del “*know how*”, uno de los asuntos centrales sobre los cuales versa el presente trabajo.

Para la realización de las entrevistas y su posterior análisis se utilizó el método de la entrevista a profundidad que los sociólogos y los antropólogos han calificado también como “estudio de campo”. Esta metodología, muy usada en las ciencias sociales para tener un acercamiento en el análisis de elementos que permitan comprender de cerca los fenómenos a estudiar, resulta competente para la obtención de los datos que permiten la descripción de la problemática sin caer en teorizaciones a priori, y fue muy útil para corroborar la hipótesis, ya mencionada en párrafos anteriores, de “viva voz” de los empresarios entrevistados, y que además me proporcionó datos adicionales en el contexto actual.

De este modo, se partió de seis objetivos específicos para el estudio que se vertieron en la realización de la guía⁷ que permitió realizar las entrevistas a los empresarios, a saber: (1) analizar sus procesos de creación de empresa y su posterior internacionalización; (2) estudiar su comportamiento exportador y de vínculos comerciales con España; (3) explicar sus desarrollo a partir de las condiciones que les abrió los tratados comerciales; (4) valorar la percepción de los directivos de las empresas estudiadas y/o creadores de las mismas sobre su participación en los procesos de internacionalización de sus empresas; (5) establecer la función de las redes familiares tanto en la implantación de las inversiones como en su internacionalización; (6) estudiar si la integración con lazos culturales y de negocios fomentan fórmulas de integración más profunda entre México y España que dan fuerza a los acuerdos y tratados.

Con el objeto de avanzar hacia el análisis de las relaciones comerciales y la expansión de las empresas mexicanas creadas por españoles en México durante los dos últimos siglos, se hizo una revisión de la literatura y de las teorías económicas que mejor apoyan para estos objetivos. Cada una de las teorías estudiadas que se presentan en el capítulo 1 se centra en uno o varios de los aspectos que se tomaron a lo largo de esta investigación, principalmente el proceso de creación de las empresas, su crecimiento y sus innovaciones.

El capítulo 2 es una revisión de las varias teorías sobre las migraciones que nos muestra los diferentes enfoques desde los cuales se estudian los procesos migratorios. Esto puede presentar dificultades metodológicas para interrelacionarlas pues estos procesos no obedecen a solamente una causa para migrar, sino

⁷ Ver anexo 2

que más bien las migraciones deben ser estudiadas, también, de manera holística, es decir desde varios puntos de vista a la vez para tratar de enmarcar los procesos en vías más humanas con toda su complejidad.

En este sentido, la historias individuales de los sujetos los pone en el contexto de las acontecimientos que abren nuevas necesidades, pero que también ofrecen oportunidades de desarrollo y crecimiento, no sólo para los hombres de negocios en general, sino también para los nuevos trabajadores que se insertan al proceso, facilitados por los acuerdos políticos y comerciales entre las naciones que abren espacios para la realización de actividades comerciales y de negocios de manera formal y organizada que resultan beneficiosas para las partes. El capítulo 3 es una recopilación de los acuerdos firmados entre México y España desde la apertura de relaciones entre los dos países en 1977, mismos que se van actualizando hasta llegar al Acuerdo de Libre Comercio de México con España.

En el capítulo 4 se hace un breve recorrido histórico que nos permite observar cómo y porqué se han dado las migraciones que fueron desde Europa hacia el exterior cercano y lejano hasta llegar a las más recientes migraciones que se han dado a nivel global, para alcanzar el nuevo fenómeno migratorio que se presenta a nivel mundial con características muy específicas y distintas a las que se dieron en el pasado, reciente y lejano.

Comenzar a estudiar los procesos de creación de empresas por parte de los migrantes españoles en México supuso varios problemas tanto de tipo teórico como metodológico. Es decir, al acotar el espectro de estudio de las empresas se hizo necesario revisar algunas de las empresas importantes que se crearon desde el siglo XIX, período en que además de los españoles que ya vivían

en México desde antes de la independencia de México, otros, a través de cadenas migratorias, fueron llegando al país, y de ellos surgieron empresas que se fueron consolidando a través del tiempo y que forjaron las primeras etapas de la industrialización en México, recordando que después del período de independencia, el país sufrió varias guerras y recomposiciones políticas, económicas y sociales, entre ellas la Revolución Mexicana, que aportó el escenario y la apertura a la creación de una nueva forma de vida nacional, tanto en los aspectos políticos como sociales y económicos. Por tanto, en el capítulo 5 se introducen dos apartados: el primero da cuenta del desarrollo de las leyes migratorias en ambos países que nos permiten conocer de la evolución de las políticas migratorias hasta las más recientes, y en el segundo apartado se relatan las historias de migrantes llegados a México en el siglo XIX quienes crearon grandes industrias y que nos ilustran de las innovaciones que en la producción y en el comercio introdujeron. De éstos, se eligieron a aquellos cuyas empresas fueron significativas para el estudio, en tanto sus aportes clarifican la manera en que las empresas se forman, se desarrollan y crecen.

Ante la necesidad de los migrantes españoles de fortalecerse como grupo étnico en el país que les permitiera tener una mayor visibilidad entre la comunidad mexicana, en México proliferaron centros, beneficencias, clubes y asociaciones, que se empiezan a fundar después de la llegada de los antiguos españoles en la segunda mitad del siglo XIX y hasta mediados de siglo XX que prosperaron y coadyuvaron de manera importante para la formación de cadenas migratorias para la formación de empresas, para su crecimiento, para desarrollar nuevos negocios y para sostener el sistema de herencia familiar, las cuales algunas aún

perviven con mayor o menor significancia entre la comunidad española y mexicana principalmente en la Ciudad de México, de ellas, se da reseña en el capítulo 6.

En el capítulo 7 se hace una el análisis de las entrevistas que se realizaron a los empresarios, algunos de ellos mexicanos con ascendencia española, con los temas previstos en la guía para obtener de viva voz sus experiencias en los temas descritos en la misma.

Finalmente, en el capítulo 8, se toman los fundamentos de lo que actualmente se estudia en relación a la creación de empresas, conocida bajo el término “*entrepreneurship*”, o emprendizaje, entendido como el proceso de las habilidades y conocimientos que las personas aportan para emprender y crear modelos económicos o modelos productivos sostenibles a partir de su propio trabajo para la creación de empresas y su puesta en marcha, donde se encontró que los migrantes creadores de grandes empresas del siglo XIX mucho ejemplifican y aportan a este tema. Ellos “aprendieron haciendo”, y fueron adquiriendo el “*know how*” en el camino del trabajo para emprender una vez que habían ahorrado del producto de su trabajo para invertirlo en nuevos emprendimientos que a la larga se convirtieron en grandes empresas que habían introducido innovaciones. En este capítulo se dan los ejemplos que estos empresarios nos dejaron para aprender de su experiencia, de sus motivaciones y de los riesgos que asumieron al iniciar sus empresas.

CAPÍTULO 1

1 TEORÍAS DE LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA O INTERNACIONALIZACIÓN DEL CAPITAL Y DEL COMERCIO INTERNACIONAL

Introducción

No existe una sola teoría que permita estudiar los fenómenos de creación y expansión de las empresas y su eventual determinación para acceder al mercado extranjero, ni tampoco una que relacione fundadamente las relaciones entre migración e inversión extranjera o internacionalización de la inversión.

En un intento por avanzar hacia el análisis de las relaciones comerciales y la expansión de las empresas mexicanas creadas por españoles en México durante los dos últimos siglos en el contexto de globalización, se ha hecho una revisión de la literatura y de las teorías que mejor apoyan para estos objetivos. Cada una de las teorías estudiadas que se presentan en este capítulo se centra en uno o varios de los aspectos a estudiar a lo largo de esta investigación, principalmente el proceso de creación de las empresas, su crecimiento y su eventual internacionalización.

Varias son las causas y los fenómenos que permiten que las empresas decidan invertir en el extranjero, entre las cuales se pueden mencionar sus capacidades dinámicas de aprendizaje, de sus conocimientos, las capacidades de sus directivos y trabajadores, el considerar las costumbres, la lengua y la cultura del país y las relaciones internacionales económicas y comerciales

que se establecen entre las regiones y los países, los costos de transacción, el ciclo de vida de los productos así como la búsqueda de materias primas, la lucha por nuevos mercados, la complementariedad en procesos productivos, el contexto institucional y tecnológico (Vernon: 1966; Johanson: 1990; Johanson y Wiedersheim; 1975; Dunning: 1972, 1973, 1976, 1993).

Este capítulo parte del artículo ya clásico de Ronald Coase escrito en 1937, "*La Naturaleza de la Empresa*" en donde se hace preguntas fundamentales acerca del concepto de la empresa en la teoría económica. Coase pone énfasis en la organización interna de la empresa, en las capacidades de coordinación y de flujo de información al interior de la empresa y nos ofrece la teoría de los costos de transacción afirmando que éstos son los costos en los que las empresas incurren cuando en vez de utilizar sus propios recursos internos, salen al mercado para encontrar esos productos y servicios y que los costos de transacción que se realizan a través de los mercados o dentro de la empresa misma constituyen el factor determinante del tamaño y el alcance de la empresa. De acuerdo con Dunning, el mérito de la teoría de Coase es que éste no confunde las economías de escala al nivel de la industria ni economías de escala a nivel de la empresa sino que tiene que ver con su origen en tecnología y de la división del trabajo. También divide entre etapas y procesos de producción y de la especialización para la obtención de mejores sus ganancias.

El enfoque de Stephen Hymer sobre la inversión extranjera directa y la expansión territorial de las empresas. Parte del estudio de Coase y sus observaciones en el tamaño de la empresa partir de la perspectiva de la teoría de la organización industrial y los costos de transacción. La contribución de Hymer a la teoría

económica sentó las bases para el análisis de las empresas multinacionales al estudiar sus actividades y la naturaleza de la inversión extranjera, y a la economía política de capital multinacional corporativo. Si bien, no profundizó sobre una teoría del crecimiento de las empresas y enfatizó las atribuciones monopolísticas de las empresas multinacionales, sí observó las ventajas de eficiencias de éstas. Explícitamente en su trabajo distingue entre los diferentes tipos de operaciones extranjeras, a saber, las fusiones, las licencias y las colusiones (collusions). En cuanto a la primera, su principal argumento apareció en su tesis realizada en 1960⁸ y publicada 1976, dos años después de su trágica muerte, y en otro artículo suyo de 1972⁹, expone sus análisis sobre “la ley del desarrollo desigual” en un intento claro de unir sus dos preocupaciones analíticas: La Ley del Tamaño de la Empresa y la Ley del Desarrollo Desigual. A Hymer se le considera el líder de la teoría de la empresa multinacional, pues a lo largo de su corta carrera en sus estimaciones se adelantó a los debates de lo que ahora llamamos “globalización” (Pitelis, 2005).

Vernon, en su contribución clásica de 1966 sobre el modelo del ciclo de vida del producto, se enfoca en la localización de las empresas y el comercio así como la interdependencia entre la del ciclo de vida del producto y la internacionalización. Relaciona la inversión extranjera directa (IED) con cada una de las etapas de la vida de los productos, mediante el análisis de las capacidades necesarias para competir con en los mercados internacionales.

⁸ Tesis titulada “The International Operations of National Firms: A study of Direct Foreign Investment”. MIT Press, MA and London, England.

⁹ “The International Operations on National Firm: A Study of Foreign Direct Investment”, MIT Press, Cambridge , MA

Asimismo, se hace un recorrido por el Modelo de Uppsala y la Teoría Gradualista de la Internacionalización los cuales analizan las actividades que realizan las empresas desde el momento en que inician sus actividades en el exterior, valorando su autonomía sobre las decisiones sobre su crecimiento interno y su desarrollo en los mercados.

Uno de los pioneros en el área de investigación sobre la internacionalización de la empresa, Sune Carlson¹⁰, apuntaba que las firmas cuya pretensión es invertir en el extranjero se enfrentan a la falta de conocimiento sobre cómo conducir negocios en el mercado exterior. Su pregunta de investigación se centra en el cómo las empresas manejan la incertidumbre debido a la falta de conocimiento a través de moldear su conducta de inversión de una manera específica.

El enfoque de Carlson se convirtió en el proceso de toma de decisiones para invertir en el exterior. Su hipótesis es que la empresa tiende a manejar el problema del riesgo a través del ensayo y el error y a través de la adquisición gradual de la información sobre los mercados extranjeros. Su argumentación es que una vez que la empresa ha pasado las barreras culturales y ha tenido su primera experiencia de las operaciones en el extranjero, generalmente está dispuesta a conquistar un mercado tras otro. Carlson aseguraba que el riesgo en el exterior, junto con el deseo de tener el control sobre las operaciones en el extranjero, deben ser incluidos en el modelo de internacionalización de las empresas. Las empresas manejan el problema del riesgo a través

¹⁰ Sune Carlson fundó el área de investigación sobre negocios internacionales en la Universidad de Uppsala, Suecia. Mats Forgsen, del Departamento de Estudios de Negocios de esta misma Universidad, se refiere a dos trabajos de este autor para desarrollar la teoría sobre el Modelo del Proceso de Internacionalización: "International Business Research". de 1966 y "How Foreign is Foreign Trade – A Problem in International Business Research" de 1975, ambos publicados en Uppsala: *Acta Universitatis Upsaliensis y Upsala University* respectivamente.

de un proceso de toma de decisiones gradual, en dónde la información que se adquiere a través de una fase, se usa en la siguiente fase para llevar a cabo otros pasos en el futuro. A través de este comportamiento la empresa puede tener el control de su inversión en el exterior y gradualmente construir su conocimiento de cómo conducir los negocios en los diferentes mercados externos. El razonamiento de Carlson fundó lo que posteriormente se conoce como El Modelo del Proceso de Internacionalización de Uppsala (Forsgren y Hagström, 2007; Forsgren, 2001), del cual se hace una exposición de sus fundamentos básicos.

Finalmente, se revisa El Paradigma Ecléctico de John H. Dunning, que por su carácter conciliador e integrador de aspectos estudiados en estas teorías resulta útil para el estudio de la internacionalización productiva y la inversión extranjera.

De acuerdo a Dunning, una teoría es una serie de proposiciones sobre la naturaleza y la forma de las relaciones entre una serie de fenómenos que pueden ser probados empíricamente. En algunos casos puede haber teorías alternativas para explicar los mismos fenómenos que pueden ser consideradas teorías en competencia. En otros, los diferentes fenómenos podrían requerir explicaciones diferentes en cuyo caso las teorías podrían no estar en competencia. De acuerdo con él, la mayoría de las teorías parciales de las empresas multinacionales o la inversión extranjera directa caen en una u otra de estas categorías. En tanto que un paradigma busca presentar un marco de trabajo general para analizar la relación entre los fenómenos de los cuales es posible formular una variedad de teorías en competencia o que no están en competencia. Para Dunning, visto de esta manera, una teoría se deriva de un paradigma, pero un

paradigma puede ser capaz de acomodarse en varias teorías. (Dunning, 1993: 64)

El Paradigma Ecléctico de John Dunning para la internacionalización de las empresas es el marco teórico que ha mostrado ser el más útil y extendido en el análisis de la internacionalización productiva y la inversión extranjera directa, es por esto que se incluyen en este capítulo los puntos esenciales de esta teoría.

1.1 La empresa en la teoría económica

En su clásico ensayo *La Naturaleza de la Empresa* (1937), Coase pone énfasis en la organización interna de la empresa, en las capacidades de coordinación y de flujo de información al interior de ésta y nos ofrece la teoría de los costos de transacción.

De acuerdo con esto, la adecuada administración de una empresa permite incrementar su eficiencia a través de la coordinación de los procesos de producción dentro de la firma al optimizar las transacciones internas y hacer más eficiente el costo tecnológico introducido, lo cual redundaría en el establecimiento de los precios en el mercado. La organización interna es ajena al determinismo de los mercados. En esencia, para Coase, lo que una empresa busca es disminuir los costos de transacción internos, ya que éstos son la fuente principal de las ganancias de una compañía.

Los costes de transacción son los costos asociados a la utilización y el cálculo del mecanismo de precios del mercado, o sea, los costos en los que las empresas incurren cuando en vez de utilizar sus propios recursos internos, salen al mercado para encontrar esos productos y servicios.

Este concepto es la pieza angular de la teoría de Coase, y deriva de tres fundamentales: los costos de investigación e

información, los costos de negociación y decisión, y los costos de vigilancia y ejecución de los contratos realizados dentro y fuera de la empresa. Cualquier transacción implica riesgo e incertidumbre ya que la información que se tiene sobre el futuro es incierta. En economía, riesgo es cuando la probabilidad de que se produzca un suceso es conocida, mientras que incertidumbre se entiende como los sucesos imprevisibles, cuya probabilidad de que se produzca no es conocida. Los costos de transacción implica que hay situaciones en que es eficiente utilizar mecanismos alternativos de coordinación para la asignación de recursos en las empresas.

Coase señala que el aumento de la planta productiva podría convertirse en un desperdicio de recursos de no hacerse buen uso de los costos de transacción. Es decir, una transacción en el mercado abierto puede suprimirse mediante la creación de una empresa filial; si no se logra organizar la transacción por menos de su precio en el mercado, una de ellas puede cargar los costos de la otra si no se dividen equitativamente los gastos. Por lo tanto, aquellos servicios que son llevados a cabo en el mercado, pueden resultar menos costosos debido al juego en las negociaciones en el mercado. Sin embargo, de acuerdo al juicio del autor, todas las áreas del sistema económico, que no son pocas y que no dependen directamente del sistema de precios, pueden organizarse dentro de la empresa, limitando los gastos que implicaría la instauración de otra compañías, como aquellos gastos provocados por la adquisición y el mantenimiento de los factores de producción. El empresario tiene el papel central pues experimenta y controla continuamente, de allí que se mantenga el equilibrio constantemente. Esto tiene que ver con la iniciativa y la administración. La iniciativa significa pronosticar y opera a través

de los precios, reordenando los factores de producción bajo su control. El empresario ejerce control sobre los contratos que se realizan entre los asesores internos y externos, ejerce control sobre de ellos, pero ésta relación contractual no está definida por el pago de un salario fijo, sino por la libertad que tiene un agente determinado, por ejemplo un gerente, para desempeñar su trabajo. La administración reordena los factores de producción bajo su control y reacciona ante los cambios imprevistos de los precios. Esto determina el tamaño de la empresa, pues ambos actores, el empresario y el gerente, buscan disminuir el costo de la organización dentro de la empresa y los costos de comercialización en general y el análisis de estas actividades es lo que permite determinar el tamaño de la empresa.

Coase, introduce el problema de establecer los criterios generales para definir una empresa como grande, mediana o pequeña. Desde el análisis de la teoría los costos de transacción se puede definir a una empresa como grande cuando: a) menores sean los costos de la organización y menor el aumento de esos totales al incrementarse el número de transacciones organizadas; b) exista menos probabilidad de que el empresario cometa errores; c) mientras menor sea la reducción del precio de oferta de los factores de producción para las empresas de mayor tamaño (Coase, 1936: 396). Esto es, si los costos de la organización y las pérdidas por los errores aumentan, existe la probabilidad de que se ejerza una influencia negativa en la producción y aumenten con esto los costos de la organización internos de la empresa, más aún que en el propio mercado. Por otra parte, a medida que un empresario abandona la organización de transacciones internas con el fin de reducir el costo de producción, la empresa se

contrae. Para Coase, una empresa no tiene porqué limitar su esfera de producción.

El coste y los desafíos de la información, comunicación, negociación y resolución de las transacciones de las partes son muy altos, por tanto conviene organizar una estructura de gestión jerárquica para la toma de decisiones y la ejecución del trabajo dentro de la empresa. Los precios se tienen que “descubrir” ya que éstos no son observables a simple vista. A esto Coase le llamó los costes de búsqueda o de localización de los proveedores, junto a lo idóneo de los bienes que producen. Además hay que añadir los costes de confiar en el proveedor, y la información sobre los productos y servicios que pueden reducir pero no eliminar este tipo de costes. Los costes de contratación se refieren a la determinación de precios, y la negociación, lo que implica la elaboración de contratos y comprobar que están siendo cumplidos considerando que estos costos de contratación pueden aumentar cada vez que se vaya a hacer un contrato. Además están los costes de coordinación o el precio en el que se incurre para articular los distintos productos y procesos, así como los costes de comunicaciones los cuales serán mayores si las empresas se tienen que comunicar con otras que están distanciadas geográficamente. La búsqueda y gestión del talento, más la gestión de los procesos de producción, mercadeo y distribución también son parte de los costos de transacción. Una gran empresa tendrá más dificultades para gestionar de manera eficiente los recursos, mientras que las empresas pequeñas reducirán sus costes de producción.

1.2 La empresa multinacional

Hymer, en su trabajo de 1960, donde desarrolla su teoría de la empresa multinacional introdujo la distinción entre la inversión directa e inversión de cartera o indirecta a partir de constatar que las diferencias en los tipos de interés producen inversiones de cartera pero no inversión directa y que las distribuciones industriales de estas últimas no difiere mucho de un país a otro. Las inversiones directas son movimientos de capital asociados a las operaciones internacionales de las empresas, cuyo fin principal es hacerse del control de la producción. Este control permite eliminar competencia y apropiarse de las rentas derivadas de ciertas capacidades o ventajas en la empresa, como por ejemplo, mano de obra calificada, materias primas baratas, acceso al mercado de capitales, o tecnología. Al enfocarse sobre el control, Hymer distingue entre Inversión Extranjera Directa (IED) e inversión de cartera en términos de la presencia del control en el caso de la IED, y de ausencia de control en la segunda (inversión de cartera). De acuerdo a Hymer, existen dos circunstancias principales para que las empresas deseen controlar una empresa en el extranjero, la primera para evitar la competencia es mejor controlar empresas en más de un país; y segundo, algunas empresas tienen alguna ventaja en particular y es más provechoso explotar estas ventajas al efectuar operaciones en el extranjero. Las barreras para las operaciones en el extranjero tienen que ver con varios aspectos. En primer lugar las empresas nacionales tienen ventajas sobre las empresas extranjeras en tanto tienen mayor información sobre su país: la economía, la lengua, las leyes y las políticas gubernamentales. Para una empresa extranjera, adquirir este conocimiento puede ser costoso. Otra de las barreras para la empresa extranjera es la

discriminación del gobierno, los consumidores y los proveedores. Esto puede suceder en empresas nacionales o internacionales, pero lo importante es que el trato es desigual entre los diferentes países hacia las firmas extranjeras (Hymer: 1976: 33). Otra barrera son los tipos de cambio que afectan tanto a las empresas nacionales como a las extranjeras, pero si una empresa es verdaderamente internacional de manera que sus pasivos sean proporcionales a su ingreso en esa moneda extranjera, no se preocuparían por los cambios en las tasas de cambio y decidirían mejor dónde invertir.

Generalmente las empresas están conectadas entre los países a través de los mercados, y para obtener mejores ganancias sería mucho mejor tener una sola empresa controlando a las demás en vez de tener varias empresas separadas en cada país. De aquí los corporativos que controlan las operaciones en los diferentes países, que él vislumbró, siempre y cuando hubiera mercados perfectos.

La teoría de Hymer integra tanto la integración horizontal como la vertical de las empresas sin mencionar el concepto de la internalización,¹¹ la cual desarrolla más ampliamente en su texto

¹¹ En trabajos posteriores, varios autores desarrollan el concepto de la internalización. Buckley y Casson en su estudio "The Future of the Multinational Enterprise" en 1976, Kogut y Zander en su multipremiado trabajo "Knowledge of the Firm and the Evolutionary Theory of the Multinational Corporation" de 1993, y Dunning (1976, 1980, 1993) en sus trabajos sobre las empresas multinacionales que lo explica con su paradigma OLI. O: Ownership advantages, que se refiere expresamente al enfoque de Hymer de que la existencia de las ventajas de una empresa es un prerrequisito para compensar la desventaja de ser empresa extranjera; L, para Localización, la cual explica la elección de la localización de la empresa en términos de sus ventajas de localización; I: Internalización, la idea de que para que las ventajas sean internalizadas, debe haber ahorros en la eficiencia en términos de costos de transacción. La perspectiva de Dunning sirve como un marco en el cual se encierra la mayoría de las ideas de Coase. Todos ellos, y otros, sostienen su enfoque sobre las habilidades diferenciadas de las empresas para sugerir que el conocimiento puede ser tácito, más que ser del bien común o público. Lo que explica la internalización, desde su punto de vista, no son las fallas del mercado en sí mismas, sino las habilidades diferenciadas de las empresas y los mercados, al transferir el conocimiento tácito a través de las fronteras.

La grande "corporation" multinationale: Analyse des certaines raisons qui poussent a l'integration internationales des affaires (Hymer, 1968) en dónde, sobre la base de la teoría de Coase de 1937, desarrolló, además, la internalización basada en los argumentos sobre los costos de transacción.

En la idea de Coase, la integración vertical es explicable en términos de los mercados imperfectos¹² y atribuye las imperfecciones del mercado a un 'oligopolio bilateral' que lleva a negociar y a regular el precio y la cantidad. Hymer apunta: "en ese oligopolio bilateral, la tensión se puede superar evitando el uso del mercado al eliminar las pérdidas que surgen de la negociación", pues las empresas oligopólicas no tienen mucho interés en informar a otras empresas sobre sus conocimientos, pero al integrarse dos empresas verticalmente la información fluye más fácilmente. Otra de las razones para la integración

¹² Para los clásicos (Smith, Ricardo, Malthus, Marx), el mercado es por un lado el intercambio de los bienes a partir de la división del trabajo y de la propiedad privada. Hay mercado porque hay propiedad privada y especialización, razón por la cual los productos privados se intercambian o se socializan en el mercado por medio de la compra (demanda) y venta (oferta). Este intercambio se inserta en el proceso de circulación de las mercancías que es el sustrato de la circulación de capital. En otras palabras, la compra y venta es el eslabón central del intercambio y la circulación de mercancías y por lo tanto, es algo más que el "mercado" en los términos neoclásicos que se reduce al eslabón de interacción de oferta y demanda para fijar precios. Para la teoría económica hay mercados perfectos e imperfectos. Los primeros se autorregulan a través de un sistema de precios que tiene una dinámica equilibrada porque la oferta y la demanda se equilibran simultáneamente y los precios se mantienen. Hay mercados perfectos estáticos y dinámicos, los primeros es una fotografía de un precio en equilibrio en un tiempo determinado, los dinámicos son los cambios de los precios en equilibrio por los cambios en el oferta y la demanda que son los cambios proporcionalmente uniformes. Es el caso de la competencia perfecta, que en la realidad no existe pero que teóricamente es consistente. Este es un modelo teórico cuya utilidad es conocer el mecanismo de fijación de precios y su modificación equilibrada. Es decir, que las variaciones de la oferta y la demanda sean proporcionales. Los mercados imperfectos son aquellos donde no se da la competencia perfecta, por lo tanto, los precios se fijan desde uno de los lados o fuerzas del mercado, si es del lado de la oferta, son los monopolios, los dupolios y los oligopolios; si es del lado de la demanda son los monopsonios, los duopsonios y los oligopsonios. Estas teorías aparecen el siglo XX, entre las entreguerras (1920-1940), Joan Robinson es una de las más destacadas en este tema, quien señaló que los mercados no pueden fijar el equilibrio automáticamente en virtud de diversos factores, además de la propia estructura del mercado, y requieren de la acción institucional.

vertical es la reducción del riesgo cuando se tienen activos extremadamente especializados, pero al combinar las fases de la producción, las empresas también combinan las ganancias y se estabilizan protegiéndose de la incertidumbre (Pitelis, 2005: 17).

Así, la integración vertical describe un modo de propiedad y control de la empresa. Desarrolla la idea de que las empresas se unen verticalmente por una organización interna dirigida por el dueño. Los miembros de esta organización desarrollan tareas diferentes que se combinan para satisfacer una necesidad común, como lo es definir los límites en cuanto a las actividades productivas, establecer las relaciones comerciales de la empresa con los proveedores, los clientes y los distribuidores, e identificar las circunstancias bajo las cuales estas relaciones deberían cambiar para aumentar y proteger la ventaja competitiva de la empresa. La administración se encarga de regular la producción, la distribución y la comercialización dentro de la empresa.

Al desarrollar el concepto de integración horizontal, Hymer lo explica en términos de las dificultades para vender las ventajas de las empresas, la interacción oligopólica y la 'colusión'. La razón para tener dificultades para vender las ventajas es que éstas pueden ser complejas y avanzadas. La fortaleza de una empresa multinacional descansa en poder comerciar su conocimiento internamente más que cuando tiene que negociar las condiciones más veces con otras empresas. En el contexto de la negociación, la información que cada empresa tiene es celosamente guardada con objeto de venderla mejor, haciendo las negociaciones más difíciles. Por tanto, La integración horizontal es la estrategia usada por una corporación que busca vender un producto en varios mercados. Así se crean las empresas subsidiarias, las cuales, cada una comercializa el producto para un segmento del

mercado para un área diferente. La integración horizontal se produce cuando una compañía tiene plantas en diferentes puntos que realizan productos similares, y puede adquirir características monopólicas en una zona sin verse afectada por su tendencia a reducir la competencia:

hasta cierto punto una firma que vende una ventaja tiene el monopolio sobre esta ventaja. La inversión directa podría ser necesaria para maximizar la renta que proviene de ella cuando el número de compradores en competencia es bajo (Hymer, 1968: 969).¹³

Como lo dice Pitelies en su texto, citando a Hymer. Lo importante es que “existe una ventaja al suprimir el oligopolio bilateral” (Pitelis, 2005:19).

También esta integración se produce cuando la organización compete con una industria que está creciendo y cuando las economías de escala producen importantes ventajas competitivas. Las empresas se integran cuando la organización tiene el capital y el conocimiento que se requiere para administrar la organización expandida y cuando los competidores están fallando debido a la falta de experiencia administrativa o porque necesitan determinados recursos que su organización sí tiene.

Su contribución a la economía política del capital corporativo multinacional la desarrolla en artículos posteriores cuando su tendencia iba hacia el socialismo, en donde sostiene su argumento de la división del trabajo entre las empresas coordinado por los mercados, y dentro de las empresas

¹³ “Dans une certaine mesure la firme qui vend un avantage a le monopole de cet avantage. L’investissement direct peut être nécessaire pour maximiser la quasi-rente qui en découle lorsque le nombre des acheteurs en compétition est faible” (Hymer, 1968 :969).

coordinado por los dueños de la empresa. El tamaño de la empresa, así como su internacionalización, tienen un efecto positivo en la fortaleza y los resultados de empresa ya que:

Since the beginning of the industrial revolution there has been a steady increase in the size of manufacturing firms, so persistent, that it might almost be formulated as a general law of capital accumulation (Hymer, 1970: 441)

El crecimiento del tamaño de las empresas, de acuerdo a Hymer, se debe a los cambios en la organización de ésta, a la subdivisión o diferenciación de las habilidades y a través de los cambios en los órganos de control. Observa tres niveles en la organización, que sostiene a partir de los trabajos de Chandler y Redlich¹⁴. El nivel más bajo de la organización se ocupa de las actividades diarias de la empresa, el siguiente nivel coordina las operaciones de los administradores, y el nivel más alto lo ocupa la función de la planeación de las operaciones de la empresa. En la empresa que Marshall estudió los tres niveles se concentraban en un solo cuerpo, mientras que las modernas empresas transnacionales existe esta subdivisión, en dónde el último se separa de los otros dos ya que éste nivel tiene que ver con la estrategia de la organización y producción de la empresa (Hymer, 1970: 442). Las modernas empresas multinacionales, ya argumentaba Hymer, tienen un poder de organización más desarrollado e integran la producción y el intercambio, mientras más grande una empresa organizada, más es su perspectiva de transformarse en una empresa transnacional y añade, que “el

¹⁴ Hymer cita a estos autores en por su trabajo “Recent Developments in American Business Administration and their Conceptualization”, *Bus. Hist. Rev.*, Spring 1961.

tamaño del mercado está limitado al tamaño de la empresa”¹⁵ (Hymer, 1970: 443) lo que conlleva a menor competencia. Ya anotaba que el adelanto de las comunicaciones estaban derribando barreras para el comercio y se aumentaba el mercado para los consumidores, y menciona que la inversión extranjera directa tiene una doble naturaleza: es un instrumento que permite a las empresa transferir capital, tecnología y habilidades organizacionales de un país a otro, pero también restringe la competencia entre las empresas de diferentes países:

It is an instrument which allows business firms to transfer capital, technology, and organizational skills from one country to another. It is also an instrument for restraining competition between firms of different nations (Hymer, 1970: 443).

Hymer, en su análisis sobre los motivos para la integración internacional de las empresas y los negocios argumenta que algunas empresas operan de manera independiente, otras están vinculadas a otras empresas del mismo país y otras más están vinculadas con empresas en el exterior. Estos vínculos son de varias formas, la primera es la propiedad y el control directo de las empresas que operan en los mercados extranjeros, o a través de los contactos con los mercados extranjeros de diversa índole que se expresan en participaciones minoritarias, en firmas de contratos y de licencias, pertenecer al ramo industrial, etc., y lo

¹⁵ El tamaño de la empresa es una variable estructural para el proceso de internacionalización de las empresas, es un factor determinante de la inversión directa en los países menos desarrollados. Calof en su artículo (1993) *“The impact of the size on internationalization, J. Small Business Mgt (October), 60-69*, utiliza el tamaño de la empresa para analizar la existencia de barreras de entrada en los mercados internacionales y Pearce (1993) *“The growth and Evolution of Multinational Enterprise”*, Edward Elgar, England, encuentra el tamaño estrechamente asociado a la internacionalización de las empresas.

que determina el grado de integración de los negocios no sólo es el tamaño de la empresa sino si éstas están en la economía de escala, la cual es alcanzada por una empresa a partir de su organización. La empresa es un organismo que coordina las actividades y el asunto de la economía de escala se puede reducir al problema de la eficiencia en la información. Este autor defiende que para que exista inversión extranjera directa la empresa debe tener conocimiento y ventaja competitiva que le permita competir con las empresas locales. Es la ventaja monopolista.

1.3 El ciclo de vida del producto

Raymond Vernon en su contribución clásica de 1966 sobre el modelo del ciclo de vida del producto, analizó el comercio y la localización de las empresas, y la interdependencia entre la etapa de vida del producto y la internacionalización. Relaciona la inversión extranjera directa (IED) con cada una de las etapas de la vida de los productos, mediante el análisis de las capacidades necesarias para competir con en los mercados internacionales. De este modo, la IED tiende a localizarse en los países con mejor dotación de los factores necesarios para competir en cada fase. Su teoría explica el acto inicial de las actividades de las empresas transnacionales el cual reemplaza las exportaciones de su casa matriz. Enfatiza sobre la necesidad de considerar el papel que juegan la innovación, la escala, la ignorancia y la incertidumbre cuando se habla de comercio internacional.

De acuerdo con este autor, generalmente se asume que, a partir de que el conocimiento es un bien libre y universal, éste se introduce en los análisis sobre la internacionalización como una variable en el proceso de toma de decisiones, pero la evidencia empírica de los estudios muestran que el conocimiento puede afectar profundamente el resultado de las decisiones que se

tomen al emprender los negocios en el exterior, pues los productores tienen más conciencia de penetrar mercados con productos innovadores en localidades donde éstos todavía no se producen. Cierta tipo de productos innovadores se introducen en las localidades (entendidas como países) con altos ingresos (los países desarrollados) y en aquellos que sustituyen mano de obra por capital.

Bajo la hipótesis de que una empresa primero tomaría las oportunidades de producción en otras localidades baja la consideración de mano de obra barata y altas ganancias, Vernon observa que esto no es así, sino que bajo el cálculo del bajo costo, la producción no necesariamente se lleva a cabo en las localidades más cercanas al mercado, sino que esto depende de las facilidades de comunicación y transporte de las posibles localidades para ejercer la producción. Los patrones de localización tienden a considerar los bajos costos de producción en las localidades, haciendo una referencia implícita o explícita al costo de la mano de obra y el costo del transporte. Primero, se considera, el costo de los insumos para la producción los cuales deben tomar en cuenta la facilidad, la flexibilidad y la libertad para el intercambio de estos; segundo, que la elasticidad de precios en la demanda del producto sea baja y tercero, que la comunicación entre los consumidores, los distribuidores y hasta la competencia sea efectiva. (Vernon, 1966: 194-195)

En la medida en que la demanda de un producto aumenta, éste adquiere un grado de estandarización, pero esto no hace que los esfuerzos de diferenciación del producto disminuyan, por el contrario aumentan, dando lugar a varias formas de especialización. Esto conlleva implicaciones en la localización, pues comprometerse con algunos estándares en el producto abre

posibilidades técnicas para lograr economías de escala a través de la producción masiva, y la preocupación por el costo de producción abre las posibilidades de ampliar las características del producto. En esta etapa del desarrollo de la industria, se considera la localización de la empresa para cambiar el lugar de la producción en donde los insumos, entendidos como costos de producción, e insumos sean a bajo costo:

Si el producto tiene un alto ingreso por la elasticidad en la demanda o si es un sustituto satisfactorio del alto costo de mano de obra, con el tiempo la demanda crecerá rápidamente en los países relativamente avanzados (...) una vez que el mercado se expande en ese país avanzado, los empresarios comenzarán a cuestionarse si ha llegado el momento de arriesgarse a establecer instalaciones en ese lugar en vez de exportarlo a esos países (Vernon, 1966: 196).

Estas consideraciones por parte del empresario tienen que ver con el costo marginal de la producción y el costo de transporte del país exportador del producto que tendría que ser más bajo en relación con el costo promedio de la producción en el mercado importador. Pero este cálculo depende de la habilidad del productor para proyectar el costo de producción en un mercado en el que el factor costos y la tecnología apropiada difieran de su propio país. Sin embargo, como Vernon lo dice, esta toma de decisión en conexión con las inversiones internacionales no es un “modelo de procesos racionales”. Más bien, obedece a las amenazas a las que se puede enfrentar una empresa establecida, la cual, en general, es un estímulo mucho más confiable que una oportunidad para que se actúe:

The decision-market sequence that is used in connection with international investments (...) is not a model of the rational process (...) Any threat to the established position of an enterprise is a powerful galvanizing force to action; in fact (...) threat in general is a more reliable stimulus to action than opportunity is likely to be. (Vernon, 1966: 200).

Y agrega que, por lo tanto, el exportador al hacer una inversión internacional lo hace porque anticipa pérdidas en el mercado y por tanto la inversión es vista como evitar pérdidas en sus ingresos.

Por otra parte, está la amenaza del “status quo”. Una vez que un productor ha iniciado inversiones en el exterior, otros productores podrían considerar esto como una amenaza al status quo, pues lo consideran como pérdida de posición en el mercado, por lo tanto se pone en peligro su “cuota en el mercado”. La habilidad para estimar el costo de producción de sus competidores parece ponerlos en desventaja, lo que es verdaderamente preocupante porque implica la probabilidad de la llegada de productos competitivos desencadenando competencia de precios. Esta incertidumbre se puede reducir emulando el camino que el primer inversor siguió e invertir en la misma área, lo cual puede representar un patrón de inversión no óptimo, pero esto es menos perturbador para el status quo (Vernon, 1966: 200). Por último, Vernon considera que en una etapa avanzada de la estandarización de los productos, los países menos desarrollados ofrecen menos ventajas competitivas¹⁶ como un lugar para producir.

¹⁶ El término fue acuñado por David Ricardo a principios del Siglo XIX el cual se refiere a la habilidad para producir un bien o un servicio particulares a un bajo costo

Por último, haciendo consideraciones sobre el marketing, repara en que ya que el conocimiento es un bien común al alcance de todos y que mientras la producción individual sería considerada como una parte de la oferta total, pareciera que el marketing no es parte de la teoría económica. Sin embargo, no se puede considerar que la información se obtiene sin ningún costo, y que los empresarios no están dispuestos a pagar por investigar los mercados en el extranjero cuyas dimensiones no conocen, ni se arriesgarán en situaciones que saben que requiere de gran cantidad de información. Por tanto, si se asume que los productos con altos estándares de productividad serán bien acogidos en el mercado internacional y se venderán bien, entonces esos productos no necesitarán de marketing en los países menos desarrollados. Si los inversores en el extranjero buscan un lugar (localización) óptimo para sus productos cautivos no se tienen que preocupar mucho por la información del mercado porque más bien buscan una fuente de oferta cautiva a bajo precio.

Si se observan los patrones de comercio exterior más que a los patrones de inversión extranjera en cuanto a las ventajas competitivas, las posibilidades en los países menos desarrollados son un lugar más atractivo para la producción estándar (Vernon, 1966: 202-206)

En suma, en la teoría del ciclo del producto se estudian las diferentes fases por las que pasa el producto en su producción y/o comercialización en el extranjero. A saber, la introducción del producto en el mercado para satisfacer necesidades locales (nacionales) y su posterior exportación a países similares en ingreso y consumo; la producción en el exterior en países con

marginal y de oportunidad. Aunque un país sea más eficiente en la producción de un producto o de varios que otro país, ambos ganarán al comerciar entre ellos.

menores ventajas comparativas y bajos costos de producción (países de bajo ingreso) para distribuirlo después en el país de origen; cuando hay una saturación del producto en el mercado, se inicia por parte del productor una etapa de innovación en la búsqueda de nuevas alternativas y usos del producto; y en la etapa de declinación del producto los países con bajos ingresos constituyen el mercado para el producto.

1.4 El modelo de Uppsala y la teoría gradualista

El modelo de Uppsala (Johanson y Wiedersheim, 1975; Johanson, y Vahlne, 1977; Johanson y Vahlne, 1990; Forsgren, 2001; Forsgren, y Hagström, 2001), trata de la adquisición de conocimiento a través del aprendizaje gradual. Su objeto de estudio es cómo aprenden las empresas y cómo este aprendizaje afecta su comportamiento de inversión. Postula que la internacionalización empresarial es el resultado de un proceso de aprendizaje y de una toma de decisiones en un marco de incertidumbre. Esto permite entender cómo la internacionalización de las empresas y la elección de las economías de destino de las inversiones están influidas por elementos no sólo económicos-empresariales sino también políticos, sociales, institucionales y culturales, aspectos sobre los cuales la carrera de aprendizaje de la empresa va modificando su importancia en lo que hace que el proceso de internacionalización sea dinámico.

La suposición básica del modelo de Uppsala es que la falta de conocimiento sobre los mercados extranjeros es un obstáculo para las operaciones internacionales, pero que el conocimiento puede ser adquirido a través de estar y ser activo en el nuevo ambiente de negocios más que reunir y analizar la información que se tiene sobre los mercados internacionales y las inversiones.

Su hipótesis principal considera que muchas empresas comienzan sus operaciones en el extranjero cuando aún son pequeñas y las expanden gradualmente (Johanson y Vahlne, 1977).

Las decisiones y las implementaciones en cuanto a las inversiones en el extranjero aumentan debido a la incertidumbre del mercado. El aumento en las inversiones pueden ser consideradas como proceso de aprendizaje de administración en dónde la lógica es que “se aprende al hacer”.¹⁷ Mientras más sabe la empresa sobre el mercado, menor es la percepción de riesgo, y mayor es el nivel de inversión extranjera en el mercado. La empresa pospone cada paso sucesivo hasta que se percibe menor riesgo o cuando éste es tolerable.

Los cuatro conceptos centrales del Modelo de Uppsala son el conocimiento del mercado, las asignaciones al mercado, las decisiones de inversión y las actividades en el mercado. El conocimiento del mercado y las asignaciones al mercado se suponen que afectan las decisiones de inversión y cómo se llevan a cabo las actividades en el futuro.

Johanson y Valne (1977) sostienen que la empresa primero se desarrolla y crece en su entorno local y en el mercado nacional y que la internacionalización es la consecuencia de una serie de decisiones graduales que tienen como obstáculo la falta de conocimiento y recursos. El proceso de inserción en los mercados

¹⁷ Kogut, B. y U. Zander, (2003) en su premiado artículo de 1993, “*Knowledge of the Firm and the Evolutionary Theory of the Multinational Corporation*”, J. Intl. Business Studies 25, 625-645. Desarrollan la teoría evolutiva del crecimiento de la empresa en la cual basan su visión de la existencia y crecimiento de las organizaciones sobre la base del *know how*, dado por la superioridad de su información y conocimiento y por sus capacidades para desarrollar nuevos conocimientos a través del aprendizaje experimental. Esta teoría plantea que los límites del crecimiento de la empresa no se encuentran sólo influenciados por la demanda en los mercados y por la competitividad frente a otras empresas del sector, sino por la efectividad con que éstas pueden replicar su ventaja más rápidamente con respecto a los esfuerzos de imitación e innovación de sus competidores.

extranjeros es un proceso de equilibrio o compensación que se obtiene de manera gradual a partir del conocimiento y del compromiso de recursos en los mercados, que se manifiesta en el modo de entrada a un país extranjero. El proceso de internacionalización transcurre en cuatro etapas, que se repetirán en los diferentes países a los que se dirija la empresa: exportaciones irregulares, exportaciones por vía de un agente comercial independiente, el establecimiento de filiales y sucursales y el establecimiento de filiales de producción (Yesid y Alonso, 2006). El conocimiento depende mucho de los individuos y por lo tanto es difícil de transferir a otros individuos y a otros contextos. Consecuentemente, los problemas y las oportunidades intrínsecos a cualquier mercado principalmente serán descubiertos por los que están trabajando en el mercado, por ejemplo, las personas en las ventas o en cualquier unidad al frente de la empresa. La experiencia genera las oportunidades de negocios y se supone que funciona como una fuerza conductora en el proceso de internacionalización.

El modelo analiza las actividades que realiza la empresa desde el momento en que inicia sus actividades en el exterior, valorando su autonomía sobre las decisiones sobre su crecimiento interno y su desarrollo en los mercados. Sus puntos fundamentales son “la distancia psicológica”, definida como la suma de factores que impiden o alteran el flujo de información desde y hacia los mercados, es decir entre la empresa y el mercado como los son las diferencias en lengua, educación, prácticas de mercado, cultura y desarrollo industrial, así como los sistemas políticos, y el nivel de capital humano y la distancia geográfica.

En suma, el modelo del proceso de internacionalización de la empresa se enfoca en el desarrollo de la empresa individual, y particularmente en su gradual adquisición, integración y uso del conocimiento sobre los mercados extranjeros y sus operaciones, y en su sucesivo aumento de compromisos en los mercados extranjeros.

1.5 El Paradigma Ecléctico

El paradigma ecléctico de John Dunning (1973, 1976, 1980) para la internacionalización de las empresas es el marco teórico que ha mostrado ser el más útil y extendido en el análisis de la internacionalización productiva y la inversión extranjera directa. Su característica ecléctica al englobar una multitud de variables de diversa naturaleza, permite incorporar en los estudios empíricos un número muy amplio de elementos determinantes de los fenómenos estudiados usando fundamentos teóricos que agrupan otras explicaciones parciales. Al integrar todas las variables, tanto económicas como no económicas que determinan las decisiones de la producción internacional, el paradigma ecléctico constituye un esquema interpretativo de cualquier tipo y operación de producción internacional entendiendo como tal a cualquier procedimiento adoptado por una empresa para abastecer un mercado nacional distinto del mercado donde está ubicada la empresa: exportaciones, licencias, implantaciones productivas en el exterior, joint-ventures con empresas locales, establecimiento de alianzas, etc. Ello permite al paradigma ecléctico incorporar en su análisis elementos desarrollados por enfoques no estrictamente económicos sobre la producción internacional desarrollados por especialistas en campos como la gestión la organización, el marketing, las finanzas, la política, las

relaciones internacionales la ciencia regional, el derecho o la historia.

El paradigma ecléctico es un marco analítico global para las investigaciones empíricas, el cual puede dirigir a la persona interesada a las distintas teorías individuales existentes sobre aspectos concretos de la producción internacional, y es un marco adecuado para la comparación entre las teorías mediante el establecimiento de bases comunes entre las mismas y la clarificación de la relación existente entre diferentes niveles de análisis y las diferentes cuestiones objeto de atención en los estudios teóricos.

El paradigma ecléctico analiza los factores que influyen en la capacidad y voluntad de ciertas empresas para embarcarse en actividades de valor añadido en el extranjero y parte de una multitud de explicaciones y teorías que responden a razones tales como el proceso de aprendizaje de las empresas que emprenden operaciones en el extranjero, la pérdida de validez de teorías y explicaciones surgidas del pasado, los diferentes aspectos del fenómeno de internacionalización como el porqué, el cómo, o el cuándo de la producción internacional, la existencia de diferentes temas organizativos (inversiones greenfield frente a adquisiciones de empresas, diferencias entre la inversión inicial y las posteriores inversiones, las diferencias de enfoque entre quienes analizan la dinámica de la inversión directa como parte de la senda de internacionalización de las empresas y los que están más interesados en un análisis estático, es decir el patrón y composición de la producción en el exterior en un momento dado del tiempo, así como las diferentes disciplinas de los estudiosos juristas teóricos de la organización industrial, geógrafos económicos, especialistas en comercio, etc. De acuerdo a la teoría

de Dunning el análisis del fenómeno de la producción internacional engloba dos teorías distintas aunque complementarias: La primera es la de la teoría de las empresas multinacionales la cual explica la existencia y crecimiento de estas empresas. Esta tendría un carácter macroeconómico y se centra en las razones que explican el carácter multinacional de esas empresas, y la otra es la teoría de las actividades de las empresas multinacionales, la IED, por ejemplo, la cual se centra en el análisis de los determinantes de la producción exterior de esas empresas.

Las tres principales hipótesis de esta teoría explican el cómo, dónde y por qué se realiza la internacionalización de las empresas nacionales usando una serie de variables denominadas OLI que son las ventajas usadas para explicar el fenómeno, a saber, de propiedad, (O), de localización (L) y de internalización (I). Las ventajas de propiedad (O) son aquellas específicas de la empresa y se vinculan con la acumulación de los activos, sus características tecnológicas y el producto. La empresa que posee estas ventajas de tecnología, capital humano, etc. está en mejor posición competitiva que aquella que no las posee. Las ventajas de internalización (I) se derivan de la capacidad que tiene la empresa para coordinar actividades de la cadena productiva internamente sin pasar por el mercado, y las ventajas de localización (L) se refieren a los factores productivos e institucionales que existen en una zona geográfica determinada. Estos factores surgen cuando es mejor combinar productos producidos en el país de origen con algunos otros productos intermedios fabricados en otros países. Las ventajas de localización presentan un efecto de arrastre y se derivan de las imperfecciones del mercado y de la posibilidad de reducir costos

de transacción por medio de la reducción del riesgo y el desarrollo de las oportunidades locales. Desde luego, estas tres ventajas variarán para cada empresa según sus características y actividades, para cada país y evolucionan con el tiempo (Gomez, Vega, 2004; Yesid y Aranda, 2006; Galán Zazo, 2000).

CAPÍTULO 2

2 TEORIAS GENERALES DE LA MIGRACIÓN

Introducción

El fenómeno de la migración es un proceso que afecta a las personas tanto en el ámbito económico como social, cultural y afectivo. Trastoca igualmente a los países, tanto expulsores como huésped. Afecta a las sociedades huésped y a los grupos migrantes. Los motivos por los que las personas deciden emigrar son varios: desde motivos estrictamente económicos como la búsqueda de mejores condiciones de empleo, salarios y condiciones de vida, como búsqueda de regiones con mejor clima para producir y vivir; ya sea por reunificación familiar con parientes emigrados, o bien por huir de las hostilidades del país de origen, asilo político, o por estudios.

Las migraciones afectan todas las esferas de la vida social de los países, ha transformado y está transformando las relaciones entre los países del mundo y ponen en la mira cuestiones como identidad, nacionalismos, pertenencia, soberanía y ciudadanía. Por tanto, el estudio y análisis de las migraciones cada vez más se realizan desde un punto de vista multidisciplinario. Si bien es cierto que el fenómeno de las migraciones no es novedoso en cuanto que forma parte sustancial de la vida de la humanidad y que los asentamientos humanos han dado lugar a la diversidad de culturas en el mundo, las migraciones actuales, tal y como se están presentando, de manera masiva, irregular, y expedita, éstas también

están causando gran dolor entre los migrantes al verse afectados hasta sus derechos humanos. A los migrantes se les ve con miradas hostiles, se les discrimina y se les señala como intrusos, se les excluye y hasta se les mata en el intento por entrar a los países.

Todo esto trastorna y trastoca a los países “huésped”, así como trastoca las relaciones entre las naciones. De igual modo, las formas en que se mueven las economías de los países han sido tocadas por el fenómeno de las migraciones. Considérese, por ejemplo, la importancia que para algunas comunidades expulsoras de migrantes tiene las remesas que les llegan del exterior.

Muchos estudios se han hecho desde la rama de la economía que han dejado de lado otros aspectos importantes del proceso. Si bien, los motivos y las consecuencias de la migración son varios, es pertinente estudiar el proceso migratorio desde un punto de vista multidisciplinario que contemple a la sociología, la política, la historia, la economía, la geografía, la demografía y la psicología interdisciplinariamente para comprender mejor el fenómeno.

En este capítulo se exponen los más destacados enfoques con los que se han estudiado y analizado el fenómeno, y que en un estudio holístico como el presente coadyuva a la mejor comprensión de las migraciones de españoles a México en el pasado. Gran parte del resumen aquí elaborado de las principales corrientes para el estudio de las migraciones de ha obtenido del muy completo trabajo de Hein de Hass (2008) quien ha elaborado un extenso análisis sobre el tema.

2.1 Teoría económica neoclásica

De acuerdo con Heine De Hass (2008), la primera contribución a las teorías de la migración la realizó el geógrafo del siglo XIX

Ravenstein (1885, 1889)¹⁸ quien fórmula “las leyes de la migración” aduciendo que la migración es una parte inseparable del desarrollo y que las principales causas de la migración eran económicas. Suponía que las migraciones estaban influenciadas por la distancia y la densidad de la población. Este enfoque que supone que la gente migra de áreas pobres a áreas ricas y de regiones más pobladas a menos pobladas aún persiste en la actualidad con la noción de que los movimientos migratorios tienden al equilibrio espacial-económico. La noción persiste en las teorías de “push-pull” actuales, y son principalmente del dominio de los estudios del área de la economía, sin llegar a formular todavía una sola teoría económica.

A nivel macro-económico la teoría neoclásica explica la migración en términos de oferta y demanda; a nivel micro-económico se considera a los migrantes como actores individuales, racionales, que deciden migrar en base a cálculos costo-beneficio, libres de elegir siempre y cuando tengan acceso a la información. Se definen las capacidades del migrante de acuerdo a la formación y habilidades de éste para el trabajo y de la estructura y condiciones del mercado de trabajo.

La teoría neoclásica considera la migración rural-urbana como una parte constituyente del proceso de desarrollo en donde el excedente de mano de obra en el área rural provee la fuerza de trabajo en el área industrial urbana, postulando que:

es bien sabido que en la historia económica el progreso material se asocia con la transferencia gradual pero

¹⁸ Citado del artículo Hein de Haas : Ravenstein, EG, 1885, “The Laws of Migration”, *Journal of the Royal Statistical Society* 48: 167-227 y 1889 “The Laws of Migration”, *Journal of the Royal Statistical Society* 52: 214-301.

continua de los agentes económicos de la agricultura rural a la industria moderna urbana (De Haas: 2008: 5).

La teoría neoclásica es fuertemente desarrollista y teleológica que interpreta el desarrollo como linear, como proceso universal que consiste de varias etapas.

Todaro (1969) y Harris y Todaro (1970),¹⁹ elaboraron el “Modelo Harris-Todaro” que se constituye como la base de la teoría de la migración neoclásica hasta hoy. Este modelo explica los fenómenos aparentemente contradictorios de la continua migración rural-urbana en los países desarrollados a pesar del continuo desempleo en las ciudades. Argumentan que es necesario modificar y extender el enfoque simple de salarios diferenciados a “no solamente en los diferenciales de ingresos prevalecientes como tal, sino más bien al ingreso diferencial “esperado”, por ejem., el diferencial de ingresos ajustado por la probabilidad de encontrar un trabajo urbano” (De Haas, 2008:5).

El ingreso esperado en el área de destino no sólo depende de las ganancias reales o promedio en ese lugar de destino sino en la probabilidad de empleo. La suposición es que a medida que las diferencias de ingreso rural-urbanas permanezcan lo suficientemente altas para sobrepasar el riesgo de ser desempleado, el señuelo de relativamente altos ingresos y permanentes continuarán atrayendo a los migrantes rurales.

¹⁹ Citados en texto de Hein de Haas (2008) “Migration and Development. A Theoretical Perspective”, se refiere a los trabajos de Todaro MP (1969) “A Model of Labor Migration and Urban Unemployment in Less-developed Countries”. *American Economic Review* 59:138-48 y Harris JR, Todaro MP (1970) “ Migration, Unemployment and Development: A Two Sector Analysis” *American Economic Review* 60: 126-42.

Harris y Todaro refinaron su modelo para hacerlo más realista al incluir otros factores distintos a los del desempleo que influyen en las ganancias potenciales en la forma de salarios altos que se pueden lograr a través de la migración. Éstos deben balancearse con factores tales como la oportunidad de costos de migración, los costos de viaje, el desempleo temporal mientras que se cambian e instalan en el lugar de destino y los costos psicológicos de la migración de hecho. Esto se observa en los costos y los riesgos asociados particularmente con la migración internacional que explican por qué es generalmente no el más pobre del que emigra y porque las redes sociales son tan cruciales para abaratar el material y los umbrales de la migración.

Aunque este modelo fue inicialmente desarrollado para la migración interna, bien puede, con algunas modificaciones, ser aplicado a la migración internacional. Borjas, en 1990²⁰, postuló que mediante un mercado internacional de inmigración en el que los migrantes potenciales basan su elección en asuntos culturales, políticos e institucionales, la teoría de la migración neoclásica no es pertinente para tratar con los factores limitantes tales como las restricciones de los gobiernos sobre la migración.

La teoría neoclásica de la migración ha sido criticada por ser euro céntrica y a-histórica suponiendo que la migración facilita el papel en la modernización de los países desarrollados como lo hizo durante el siglo XIX y XX en Europa. De hecho las condiciones estructurales bajo las cuales la migración contemporánea dentro y fuera de los países desarrollados se lleva a cabo son más bien

²⁰ El trabajo al que se refiere Hein de Haas es Borjas (1990) *Friends or Strangers: The Impact of Immigrants on the US Economy*. New York: Basic Books.

diferentes aunque quizás no fundamentalmente. Las restricciones gubernamentales y las leyes de migración no son contempladas en esta teoría más que como variables. La búsqueda de trabajo en el exterior se limita por las condiciones económicas de los migrantes y por las restricciones tanto del país receptor como el emisor.

Según esta teoría neoclásica de la economía, se “afirma que esta aproximación lleva a una categorización clara y empíricamente comprobable de los tipos de flujos de inmigrantes que se dan en el mundo en el cual los individuos buscan “el mejor país” (Castles, 2004: 35), Por tanto, y de acuerdo a esta afirmación, con tan solo considerar las condiciones económicas de los países, la oferta y la demanda de empleos generaría la migración, que con el tiempo produciría el equilibrio salarial entre las naciones. Estas condiciones de oferta y demanda son comprobables estadísticamente. Por otra parte, como la afirma Castles (2003: 36), citando a Chiswick “los migrantes se seleccionan a sí mismos de manera positiva en el sentido de que los que tienen mayores habilidades tienen más probabilidades de trasladarse, porque obtienen un beneficio mayor en su inversión de capital humano que en su movilidad. Esto tiene efectos negativos para los países de origen al causar una “fuga de cerebros” y de mano de obra calificada.

Las teorías neoclásicas de la migración han sido criticadas por simplistas y porque no explican los movimientos anteriores ni pueden predecir movimientos futuros. Los migrantes no pueden considerar las ofertas del mercado de manera individual ni pueden enfrentarse solos a los gobiernos y a los patrones. Ejemplo de esto son en las redes de inmigrantes y los vínculos que sostienen con sus comunidades de origen, las cuales mantienen estrecha

comunicación y organizan redes de transportación, acogida y formación de comunidades. Los migrantes toman en consideración, efectivamente, la oferta de trabajo por una parte, pero también las condiciones de vida en el país oferente y la historia de las migraciones a éste, además tienen otras motivaciones como la reunificación familiar con sus antecesores, la facilidad para llegar al país elegido, o simplemente la lengua. Las migraciones de México hacia Estados Unidos de Norteamérica podrían ser un buen ejemplo de esto.

2.2. La teoría histórico- estructural

Una interpretación radicalmente diferente sobre la migración neoclásica se realizó en los años sesenta por el paradigma histórico-estructural que tiene sus raíces intelectuales en la economía política marxista y en la teoría del sistema mundial. La teoría histórico-estructural surgió en respuesta al funcionalismo, o sea, la teoría neoclásica, y a los enfoques modernizadores hacia el desarrollo. Los histórico-estructuralistas postulan que el poder económico y político se distribuye de manera desigual entre los países desarrollados y subdesarrollados, que la gente tiene acceso desigual a los recursos, y que la expansión capitalista tiende a reforzar estas desigualdades. En vez de modernizar y progresar gradualmente hacia el desarrollo económico, los países subdesarrollados están entrampados en su posición desventajosa con la estructura geopolítica global.

El estructuralismo histórico dominó la investigación sobre la migración en los años 70 y la mayor parte de los años 80. Los estructuralistas históricos no han desarrollado una teoría como tal, sino que perciben la migración como un crecimiento natural de las irrupciones y dislocaciones que son intrínsecas al proceso de

acumulación capitalista. Ellos interpretan la migración como una de las muchas manifestaciones de la penetración capitalista y los términos cada vez más desiguales de comercio entre los países desarrollados y subdesarrollados.

Andre Gunder Frank (1966-69)²¹ pionero de la teoría de la dependencia asentó que en el capitalismo global las migraciones es una de las manifestaciones que contribuyeron al “desarrollo del subdesarrollo”, (De Hass, 2008: 7) proposición a la que (Baran, 1973)²² se adhirió. La escuela de la dependencia considera la migración no sólo como en detrimento de las economías de los países subdesarrollados, sino también como una de las *causas* del subdesarrollo, más que un camino hacia el desarrollo. De acuerdo con este punto de vista, la migración arruina a las sociedades de campesinos estables, mina sus economías y desvincula a sus poblaciones. Wallerstein (1974, 1980)²³ en su teoría del sistema mundial clasificó a los países de acuerdo a su grado de dependencia, y los distinguió entre naciones centrales (core) capitalistas, seguidas por las naciones semi-periféricas, periféricas, y naciones aisladas en el área externa, que todavía no son incluidas en el sistema capitalista. Desde esta perspectiva, la incorporación de las periferias

²¹ Frank, AG, (1966) “The Development of Underdevelopment”. *Monthly Review*. Sept 1966 y (1969) *Capitalism and Underdevelopment in Latin America*. New York: Monthly review Press.

²² Baran P. (1973) “On the Political economy of Backwardness”, *The Political Economy of Development and Underdevelopment*. Ed. CK Wilber, pp. 82-93. New York: Random House.

²³ Wallerstein I. (1974) “The Modern world System I, Capitalist Agriculture and the Origins of the European World Economy in the Sixteenth Century”,. New York: Academic Press y (1980) “The Modern world System II, Mercantilism and the Consolidation of the European World-Economy”, 1600-1750. New York: Academic Press.

a la economía capitalista se asocia con la migración, exactamente lo opuesto al factor igualación de los precios asumida por la teoría neoclásica. En vez de fluir en la dirección opuesta del capital como fue predicho por la teoría neoclásica la idea es que el mercado de trabajo va a donde está el capital.

Los estructuralistas históricos han criticado la teoría neoclásica de la migración aduciendo que los individuos no tienen libre elección porque están fundamentalmente restringidos por fuerzas estructurales. Más que un asunto de libre elección, las personas están forzadas a migrar porque las estructuras económicas tradicionales han sido minadas como resultado de su incorporación en el sistema económico político global. A través de estos procesos, las poblaciones rurales están cada vez más privadas de su modo de vida tradicional y estas poblaciones desvinculadas forman parte del proletariado urbano a beneficio de aquellas áreas *centro* que descansan en el trabajo inmigrante barato.

Los estructuralistas históricos han sido criticados por ser demasiado deterministas y rígidos en su modo de ver a los individuos como víctimas que se adaptan pasivamente a los macrofuerzas deshaciéndose, por lo tanto, de su agencia individual. Lo que es más, las formas rígidas del estructuralismo histórico han sido refutadas por la historia reciente, ya que varios países antiguamente en desarrollo y exportadores de mano de obra han alcanzado crecimiento económico sostenido en las últimas décadas a pesar, o quizá, gracias a, su firme conexión con el capitalismo global. Para la mayoría de los países europeos y algunos tigres asiáticos la incorporación en el capitalismo global y posiblemente la alta

migración laboral aparentemente han funcionado bien, a pesar de las predicciones desalentadoras de hace algunas décadas.

Hay un consenso cada vez mayor de que el capitalismo como tal no puede ser acusado por los problemas del subdesarrollo sino que los efectos de desarrollo específicos de la incorporación de una región o país en el sistema capitalista global parece depender mucho más de las condiciones bajo las cuales se lleva a cabo, esto es, cómo la incorporación se encaja en estructuras institucionales más amplias así como en la cuestión sociopolítica interna y en las fuerzas económicas de los países y las regiones. De este modo, dependiendo de las circunstancias, la incorporación en el capitalismo global puede tener tanto aspectos positivos como negativos en las diferentes áreas de desarrollo de los diferentes grupos de personas dentro de la sociedad. En este mismo tenor, la migración laboral no puede ser interpretada automáticamente como una huida desesperada de la miseria, no sólo porque rara vez son los más pobres los que migran, sino también porque, por lo menos no lógicamente, podemos excluir la posibilidad de que la migración facilita el desarrollo a través de los flujos de reservas de capital (remesas), en conocimiento, ideas, actitudes y gente (retorno de migración).

Ambas teorías presentan puntos débiles para un estudio más comprehensivo de las migraciones. Por un lado, la teoría económica neoclásica deja de lado las causas históricas de la migración y minimiza la función del Estado, mientras que la teoría histórica estructural ve los intereses económicos como fundamentales y no contempla los motivos y las acciones de los grupos migrantes ni de los individuos en toda su complejidad.

2.3 El enfoque “push- pull”

Tanto la teoría neoclásica como la teoría histórico-estructural de la migración generalmente fracasan en explicar por qué algunas personas en un cierto país o región migran y otras no lo hacen, y por qué la gente tiende a migrar de lugares particulares y de una manera no aleatoria. Por lo tanto será útil mirar a otros modelos espaciales desarrollados principalmente por geógrafos y demógrafos.

Lee (1966),²⁴ propuso un nuevo marco analítico para la migración llamado el modelo “push-pull”, el cual postula que la decisión de migrar se determina por factores asociados al área de origen y destino y a los obstáculos asociados a ésta, tales como distancia, barreras físicas, leyes de inmigración, así como a factores personales. Argumenta que la migración tiende a llevarse a cabo dentro de corrientes bien definidas de lugares de origen y destino muy específicos, no solamente debido a que las oportunidades tienden a estar muy localizadas, sino también porque el flujo de conocimiento que se trae del lugar de destino facilita el pasaje para migrantes posteriores. También la migración es selectiva con respecto a las características individuales de los migrantes porque la gente responde de manera diferente a factores positivos y negativos en el lugar de origen y destino, y tienen diferentes habilidades para lidiar con las variables que intervienen en el proceso.

Este es un modelo que se basa en la elección individual y en el equilibrio. Es muy análogo a los modelos micro neoclásicos es muy popular en la literatura sobre la migración y se ha vuelto un modelo de migración dominante.

²⁴ Lee, ES (1966) “A Theory of Migration”. *Demography* 3. 45-57

El modelo distingue dos fuerzas para crear el push-pull. La primera es el crecimiento de la población rural que causa una presión malthusiana sobre los recursos naturales y agrícolas desplazando a la gente de sus áreas rurales marginales; la segunda, las condiciones económicas -salarios altos- que atrae a las personas a las ciudades y a los países industrializados. Debido a su aparente habilidad para integrar otros conceptos teóricos, se considera que el enfoque push-pull puede alcanzar un punto de vista general sobre la migración laboral.

Este modelo ha generado varias críticas importantes al considerar que no es de mucha utilidad analítica y que no puede ser considerado una teoría sino que más bien es un modelo descriptivo en el que los diferentes factores que juegan un papel en las decisiones de la migración pueden ser enumerados, pues los modelos push-pull tienden a crear determinantes de migración relativamente ambiguos. Por otra parte, confunde las diferentes escalas de análisis ya que va de lo individual a lo global y no permite asignar peso relativo a los diferentes factores que afectan las decisiones de migración, ni permite pruebas empíricas sobre la importancia de los factores que han sido incluidos o excluidos. Los análisis que concluyen que la causa de la migración son los bajos salarios, la presión de una alta población y la degradación del medio ambiente contra mejores condiciones, tienden a ser tan generales como obvios, pues ignora la heterogeneidad y la estratificación interna de las sociedades. Los factores conductuales en general definidos como factores push-pull funcionan de una manera diferente a nivel individual, y subsecuentemente podría alentar algunas personas a dejar el lugar de origen y a otras no hacerlo.

Otra debilidad del modelo es que los factores push-pull generalmente son vistos bajo el argumento de que los migrantes son atraídos por las grandes ciudades o por países extranjeros por altos salarios o a que los salarios bajos hacen que la gente migre. El modelo hace diferencias en “aquí” y “allá”, por lo tanto tiene poco valor heurístico, aunque la suposición de que la gente tiende a moverse de áreas de bajos salarios a áreas con altos salarios parece lógica al principio, esto no necesariamente es verdad a nivel individual. La migración depende principalmente de las habilidades y el conocimiento de los migrantes, y las condiciones en los sectores económicos en donde encuentren trabajo, tanto en el lugar de origen como de destino.

La gente no migra porque espere encontrar un mejor medio ambiente o para ejercer menos presión en la población sino que lo hace porque espera ser capaz de tener un modo de vida más satisfactorio y tiende cada vez más a concentrarse en lugares con mucha gente, en ciudades, pueblos y áreas agrícolas prósperas que a pesar de estar altamente poblados generalmente ofrecen mejores oportunidades sociales y económicas en términos de libertad individual, seguridad, educación, salud, trabajo bien pagado, actividades empresariales, y diversión. Esto ilustra más los límites y la trivialidad de las explicaciones push-pull.

Estas explicaciones aíslan el factor medioambiental en relación con la presión de la población como causas de migración. Aunque este factor puede ciertamente jugar un papel importante, debe ser visto en relación con otros factores políticos y económicos, sociales y culturales que eventualmente determinan estándares de vida e inequidad de acceso a los recursos.

La propensión a migrar depende de las aspiraciones de las personas, un elemento que es típicamente ignorado por los modelos neoclásicos estructuralistas en los que las necesidades son de alguna manera asumidas como una constante que parece esencial al explicar la migración. De este modo, el modelo push-pull puede ser criticado por ver a la migración de una manera no realista como un cálculo costo -beneficio de los individuos, sin poner atención a las restricciones estructurales, lo cual implica que la gente generalmente tiene un acceso desigual a los recursos; ni toma en cuenta cómo los migrantes perciben sus mundos y los relaciona con sus semejantes, amigos y miembros de la comunidad.

De igual modo, este modelo no es capaz de explicar la migración de retorno y la ocurrencia simultánea de emigración e inmigración hacia la misma localidad o área, ni pone atención a los impactos de la migración y la forma en que pueden alterar a los contextos estructurales tanto en el lugar de destino como de origen, pues es estático y se enfoca en los factores externos que causan la migración, y es incapaz de situar analíticamente a la migración como una parte integral de procesos de transformación más amplios, por lo tanto su uso analítico es limitado.

2.4 La teoría de la transición de la movilidad

Un punto de vista más dinámico y realista de las migraciones lo ofrece la perspectiva teórica espacio- temporales desarrolladas por Zelinsky (1979 y Skeldon 1997²⁵. Este enfoque sostiene la hipótesis

²⁵ Zelinsky, Z., (1971) "The Hypothesis of the Mobility Transition", *Geographical Review* 61: 219-49; Skeldon, R., (1997) *Migration and Development: A Global Perspective*, Essex: Longman.

de que la movilidad es una función entre la teoría de la transición demográfica, la noción de las innovaciones de la difusión espacial, el principio económico del menor esfuerzo por la optimización económica, y la hipótesis desarrollada por Lee en 1966.

La “transición de la movilidad” se vincula con la “transición vital”. Se argumenta que a través del desarrollo del conocimiento científico, el “hombre moderno” ha expandido su control sobre su propia fisiología a través del control de la muerte y el nacimiento, lo que da como resultado la transición demográfica. Se prefirió el uso del término *transición vital* el cual amplió el concepto de la *transición demográfica* al vincularlo al proceso de modernización, de crecimiento económico, y de movilidad en aumento. En muchos aspectos, esta *transición vital* se puede equiparar a lo que muchos otros llamarían desarrollo.

Este enfoque distingue cinco fases de la transición vital, a saber, la sociedad tradicional pre-moderna que se distingue por alta fertilidad y mortandad y que se caracteriza principalmente por una limitada migración circular; le sigue la sociedad transicional temprana cuyos rasgos son el descenso de la mortandad y mayor crecimiento de la población donde todas las formas de movilidad ya sea circular, de establecimiento de fronteras de colonización rurales o urbanas internas, e internacionales aumentan; la sociedad transicional tardía con mayor descenso en la fertilidad pero que desacelera el aumento natural de la población, la migración interna rural-urbana decae rápidamente, pero permanece, y los niveles y los movimientos circulares aumentan y crece en complejidad estructural. Al final de esta fase el *éxodo rural* disminuye significativamente, ya que el número de los empleados en la

producción agrícola se aproxima al nivel mínimo asociado con ganancias económicas óptimas. La cuarta fase la constituye la sociedad avanzada donde la fertilidad y la mortandad se estabilizan a niveles bajos y hay un ligero aumento de la población y una sociedad “súper avanzada” que se distingue por una continua baja de fertilidad y mortandad. Y finalmente la fase de la movilidad residencial cuyas características son la migración urbana-urbana, y la migración circular que se vuelven más importantes. En esta fase los países se transforman a sí mismos en países de emigración neta a países de inmigración neta debido a la gran cantidad de trabajadores no calificados y semi-calificados que provienen de los países en desarrollo; la mayor parte de la migración interna es urbana-urbana y residencial, mientras que la inmigración de trabajadores continúa.

El argumento es que cada una de estas fases está vinculada a distintas formas de movilidad, de ahí el término “transición de la movilidad” y que no sólo ha habido una expansión general y espectacular de la movilidad individual en la modernización de las sociedades, sino que también el carácter específico de los procesos de migración tiende a cambiar en el curso de esta transición vital.

El enfoque de Zelinsky es innovador porque concibe varias formas de migración relacionadas funcionalmente desde una perspectiva más amplia de desarrollo espacio-temporal, la cual no asume ingenuamente una relación proporcional inversa entre niveles de desarrollo y migración. También diferencia entre varias clases de movilidad laboral, interna e internacional, de larga duración así como circular, y propone integrarlas dentro de un solo un marco analítico. Es también un modelo de difusión mixta, el cual

asume que la experiencia de la migración tiende a expandirse progresivamente de zonas relativamente desarrolladas a zonas menos desarrolladas, lo que más bien parece consistente con la evidencia empírica.

La teoría de la transición de la movilidad encaja bien en una perspectiva teórica más amplia sobre migración al reconocer el hecho de que la migración tiende a aumentar en particular en las etapas tempranas del desarrollo, en las que los avances en el transporte y la comunicación, el conocimiento, la percepción de un aumento en las oportunidades económicas locales, y el alto nivel de bienestar incrementa tanto las capacidades como las aspiraciones de la gente para migrar. Aunque el carácter de la migración cambia, los procesos de desarrollo no conducen a una baja general en la migración, sino que más bien están asociadas a un aumento de la movilidad en general. Esta es la razón más fundamental del por qué las políticas de “desarrollo en vez de migración” tienden a fallar.

Las hipótesis de Zelinsky se basan fundamente en la teoría de la modernización. La teoría de la transición de la movilidad es un modelo universal, porque asume que todas las sociedades pasan por la misma clase de proceso. Sus pretensiones universalistas no son sólo su fuerza sino también su mayor debilidad. Al igual que la teoría de la migración neoclásica, el modelo es a-histórico al sugerir que hay un solo camino unilineal hacia la migración. En realidad, la migración y el desarrollo no afectan a las regiones de la misma manera, porque, como la evidencia lo muestra, la secuencia del cambio en la movilidad propuesto por Zelinsky sobre la base de la experiencia europea no necesariamente aplica a los países en desarrollo contemporáneos. También la transición demográfica y la

disminución de la mortalidad y la fertilidad han mostrado ser diversas en diferentes escenarios teóricos y geográficos. Además los países en desarrollo contemporáneos tienden a experimentar mucho más rápido las transiciones demográficas que los países desarrollados.

Las principales críticas a esta teoría son que fracasa para especificar la relación causal entre las transiciones demográficas y el cambio en la movilidad así como por la suposición errónea de que existen sociedades tradicionalmente inmóviles. Su percepción de que la migración es un nuevo fenómeno se basa en el mito del campesino inmóvil implícito en muchos de los países de occidente de que las sociedades pre-modernas consistían de comunidades de campesinos relativamente aisladas, estables, estáticas y homogéneas, en donde la migración era excepcional.

2 5 La curva de la migración

Martín 1993 y Martín y Taylor 1996²⁶ argumentaron que un aumento temporal en la migración -la curva de la migración- ha sido una parte usual del proceso de desarrollo de los países. En las primeras etapas del desarrollo, el aumento en la riqueza tiende a aumentar la migración, ya que un cierto umbral de riqueza es necesario para permitir que la gente asuma los costos y los riesgos de la migración. A mayor riqueza y establecimiento de las redes de los migrantes mayor es la proporción de la población capaz de

²⁶ Martin, P.L., (1993) "Trade and Migration: NAFTA and Agriculture". Washington, D.C.: *Institute for International Economics* 457-76 pp.; Martin, P.L , Taylor, J.E., (1996) "The Anatomy of a Migration Hump", *Development Strategy, Employment and Migration: Insights from Models*, Ed. JE Taylor, pp 43-62. Paris: OECD, Development Centre.

migrar; la selectividad de la migración tiende a decaer, y este proceso inicialmente tiende a aumentar la difusión de la migración a través de las comunidades. Sólo en las etapas tardías del desarrollo es que la emigración tiende a decaer y las regiones y los países tienden a transformarse de exportadores de trabajo neto a importadores de trabajo neto.

El desarrollo económico y los diferenciales de ingreso a la baja en los países de destino tienden a tener una curva en J o una curva en U sobre la migración, las cuales aumentan en las fases iniciales del desarrollo económico y decae gradualmente.

Esta teoría de la curva de la migración parece reflejar los patrones de migración globales del pasado y contemporáneos y se corresponden con el modelo de Zelinsky y Skeldon. Este es otro punto para rechazar las aseveraciones relativistas de que no se pueden hacer inferencias generales sobre la evolución histórica, espacio-temporal de la migración en relación directa o indirecta con procesos de desarrollo más amplios.

Estos modelos de Zelinsky, Martín y Taylor se pueden integrar en una sola perspectiva de la migración espacio-temporal transicional la cual reconoce los vínculos complejos no lineales entre la ocurrencia de varias formas de migración y la sociedad y los procesos sociales, tecnológicos, económicos y demográficos en general.

Por tanto, se puede incorporar la crítica al enfoque teórico original de Zelinsky sin rechazarla pero modificándola. Primero, este modelo modificado debería permitir el enfoque sobre la migración desde las variantes histórico-regionales y tiempo-espacial consideradas como una variedad de patrones dentro un sistema

general; segundo, una perspectiva transicional sobre la migración realista debería percibir la relación entre desarrollo y la ocurrencia de tipos específicos de migración como indirecta y probable más que como directa y determinista. Esta relación no es unidireccional, porque un nivel de desarrollo relativamente decreciente también puede transformar a un país de inmigración a uno de emigración. Al final, es el nivel de desarrollo relativo a otros lugares y países lo que determina la propensión a migrar y tercero, el nexo migración-desarrollo también comprende dimensiones sociales y culturales importantes. Aparte de altos ingresos y de mejoras en el transporte y la infraestructura en las comunicaciones, también factores como educación y acceso a la información y al capital social tienden a incrementar las aspiraciones y las habilidades de la gente para migrar.

En resumen, la idea fundamental es que el desarrollo socio-económico tiende a aumentar las capacidades y las aspiraciones de las personas para migrar. Sin embargo, mientras que el efecto del desarrollo sobre las capacidades para migrar es más o menos lineal, el efecto en las aspiraciones de las personas para migrar es más probable que se parezca una J o a una curva U como consecuencia de los niveles decrecientes de privación relativa.

Hasta cierto punto, si se migrará y a dónde, depende del concierto entre varias variables tales como la distancia geográfica, los lazos históricos, políticos y culturales, las políticas de inmigración presentes y pasadas, del ingreso, el desempleo, el ocio, la educación, la naturaleza de los regímenes políticos, la seguridad, los factores medioambientales, el acceso a la información, el capital social -entre los cuales están las redes de migrantes-, etc. Además,

determinan la distribución y el nivel general de riqueza y de otras oportunidades como libertad de expresión, empleo y educación, así como las percepciones de las personas del aquí y del allá y con todo esto se elabora la propensión y la capacidad de la gente para migrar.

El valor de las teorías transicionales es su capacidad de vincular las formas específicas de migración a procesos más amplios de desarrollo social y económico desde una perspectiva espacio-temporal. Proporciona una visión más amplia en tanto que considera las migraciones como un proceso complejo y dinámico y no solamente desde el punto de vista de que la pobreza genera la migración. Sin embargo los modelos transicionales se concentran en la morfología espacio-temporal de la migración, y casi únicamente interpreta los cambiantes patrones de migración como el resultado de procesos de desarrollo más amplios. Por tanto, ignora los efectos recíprocos de la migración y los procesos de desarrollo tanto en el lugar de destino como de origen.

2-6 Teoría de las redes y las cadenas migratorias

La migración laboral puede comenzar por varias razones. Aunque se sostiene que las fuerzas económicas juegan un papel importante como una de las principales causas de la migración, también se considera que hay que ver también el papel que juegan las naciones, la proximidad geográfica, las instituciones, las redes sociales, los factores históricos y culturales en la creación de nuevos patrones migratorios.

Una vez que una masa crítica de migrantes se ha conformado en el lugar de destino, operan otras fuerzas como “cabeza de puente”, lo cual reduce riesgos y costos materiales y psicológicos. A través de la asistencia por parte de los amigos o parientes, los

nuevos migrantes más fácilmente son capaces de obtener información y de recibir asistencia para encontrar empleo, un lugar para vivir, para arreglar los papeles de residencia y trabajo, encontrar pareja. Por lo tanto, la formación de una comunidad de migrantes establecida en un lugar de destino de migración aumenta la posibilidad de que haya más migraciones en ese lugar particular.

El término *redes migratorias* ha sido utilizado para describir este proceso que antes se llamaba “cadenas de migración”. Las redes se pueden definir como un conjunto de lazos interpersonales que conecta a los migrantes, antiguos migrantes, y no migrantes en las áreas de origen y destino a través de lazos de hermandad, amistad, y de orígenes comunitarios. Estos lazos sociales y sentimientos de pertenecer a una comunidad, ahora llamada transnacional, también explica porqué los migrantes tienden a enviar dinero a los no migrantes en sus comunidades de origen, – mientras que las teorías neoclásicas y los enfoques centrados en el individuo no dan lugar a las remesas. El carácter transnacional de los migrantes explica ampliamente porqué los lazos con las comunidades de origen se mantienen durante generaciones y porqué el establecimiento y la integración en el lugar de destino no coinciden automáticamente con la tendencia a la baja para remitir o para permanecer involucrado de diferentes maneras con la sociedad de origen.

Massey (1989)²⁷ argumenta que una vez que las redes alcanzan un punto crítico, la migración se perpetúa porque crea la estructura social para sostener el proceso aún en fronteras muy

²⁷ Massey, D.S., (1989) “International Migration in Comparative Perspective”, Commission for the Study of International Migration and Cooperative Economic Development, Washington, D.C.,

cerradas sin importar las causas de la migración. Las redes son muy difíciles de controlar por los gobiernos. Las redes son una forma de capital social a las que recurren las personas para acceder al empleo en el extranjero. Además de ser capital humano y material, el capital social es un tercer recurso crucial para las migraciones. Una vez que el número de conexiones de redes con el área de origen alcanza un nivel crítico, la migración se auto-perpetúa, porque crea la estructura social para sostener el proceso. La facilitación del papel de estas “redes de familiares y amigos” hace que la migración sea notoriamente difícil de controlar para los gobiernos. Las redes son una forma de capital social a la que la gente recurre para tener acceso al empleo en el exterior. Además del capital material y humano -educación, habilidades, conocimientos-, el capital social es un tercer recurso que permite e inspira la migración. En la parte receptora, el capital social en la forma de vínculos migratorios tiene el efecto de contrarrestar los obstáculos legales políticos y financieros de la migración, en la parte emisora sin embargo, la implicación de la disminución de los costos y los riesgos tiende a volverse menos selectiva con respecto al acceso de los migrantes al capital humano y material.

El estudio de las redes de migración se ha vuelto popular en las últimas dos décadas, pero hay una tendencia a aceptar estos argumentos de las teorías de las redes de manera acrítica, pues nada se dice sobre estudiar los mecanismos que eventualmente conducen al debilitamiento y a la caída de los sistemas de redes y de migración, ni indican cuáles son los factores externos y estructurales así como los procesos internos que contrarrestan las tendencias a que la migración se incremente a través de las redes.

Hay una cierta tendencia a ilustrar el importante papel facilitador de las redes y los migrantes sin especificar su peso relativo frente a otros factores que facilitan y restringen la migración.

Se ha hecho mucha investigación sobre las redes de migrantes que consiste en estudios de caso que tienden a dar ejemplos de la variable dependiente (redes) y por lo tanto son dirigidos hacia instancias en las que las redes sí juegan un papel sobre la migración adscrita y el papel de difusión que cumplen, pero a la larga los movimientos de migración laboral a menudo tienden a disminuir o a cesar cuando las causas fundamentales en la migración desaparecen. Por otra parte, aunque la migración ciertamente es difícil de controlar por los gobiernos debido a los efectos de las redes, las barreras legales y físicas a la migración pueden tener una influencia importante en la magnitud y la naturaleza de la migración, aunque no necesariamente en la dirección que se quiere. Puede haber también fuerzas internas, las cuales pueden debilitar a las redes con el tiempo. Los migrantes no necesariamente son puentes que facilitan la migración sino que también se pueden volver guardianes y no querer apoyar a los prospectos de migrantes. De igual modo, los vínculos con los semejantes y los amigos no migrantes pueden debilitarse con el tiempo.

Una inferencia importante de la teoría de las redes fue que la selectividad de la migración tiende a disminuir después de las etapas iniciales de las migraciones, lo que conduce a un tipo de difusión de la experiencia de migración en las comunidades. La lección es que la selectividad puede aumentar otra vez cuando las redes de migrantes se debilitan. Aunque las redes son una gran ayuda en la migración, también tienden a ser discriminatorias para

la gente que no pertenece a un grupo social determinado, en particular en un contexto de políticas de migración restrictivas. Esto se refiere también a “la parte baja del capital social”, argumentado por Portes y Landolt (1996)²⁸. Una “parte baja” relevante del capital social en la migración es que los mismos fuertes lazos que ayudan a miembros de un grupo a menudo permiten la exclusión de otros.

2.7 La teoría de los sistemas migratorios

La teoría de las redes está vinculada a la teoría de sistemas migratorios. La suposición fundamental de esta teoría es que la migración altera las condiciones sociales, culturales, económicas, e institucionales tanto de la sociedad emisora como de la receptora. Esto es, altera todo el espacio del desarrollo dentro del cual el proceso de migración opera. Mientras que la teoría de las redes se enfoca principalmente en el rol vital de las relaciones personales entre los migrantes y los no migrantes, así como la manera en que este capital social facilita, perpetúa y transforma los procesos migratorios, la teoría de los sistemas migratorios va más allá de este punto al enfatizar que la migración no sólo afecta y es afectada por el medio social directo de los migrantes, sino que reestructura a todo el contexto societal o de desarrollo de los espacios concretos en los que se lleva a cabo la migración, tanto de los puntos emisores como receptores. A diferencia de los modelos transicionales que se enfocan en cómo los procesos de desarrollo afectan la migración, la teoría de los sistemas migratorios apunta a un vínculo de dos vías *recíproca* y *dinámica* entre la migración y el desarrollo, y por lo tanto parece

²⁸ Portes, A. y Landolt, P. (1996) “Unsolved Mysteries: The Tocqville Files” II. *The American Prospect* 7.

especialmente relevante para elaborar un marco teórico que ponga al ámbito migración en una perspectiva más amplia.

El geógrafo Mabogunje (1970)²⁹, fundador de la teoría de los sistemas migratorios, definió el sistema migratorio como un grupo de lugares vinculados por flujos y contra flujos de personas, bienes, servicios e información, que tiende a facilitar intercambios futuros, incluyendo la migración entre los lugares. Tomando de la teoría de sistemas generales, se enfocó en el papel de los flujos de información y mecanismos de retroalimentación para moldear los sistemas de migración. Este autor enfatiza la importancia de los mecanismos de retroalimentación, los cuales a través de la información sobre la recepción y el progreso de los migrantes en el lugar de destino animaría a futuras migraciones.

Portes y Böröcz (1987)³⁰ extendieron esta teoría a los sistemas de migración internacional que consiste de países -o más bien lugares dentro de diferentes países- que intercambian cantidades relativamente grandes de migrantes, y que también se caracterizan por mantener mecanismos de retroalimentación que conectan el movimiento de las personas entre países particulares, áreas, y hasta ciudades con los concomitantes de bienes, capital (remesas), ideas e información. Los sistemas migratorios vinculan a la gente, las familias, y las comunidades en un espacio al que ahora nos referimos como comunidades transnacionales. Esto da como

²⁹ Mabogunje, A.L., (1970) "Systems approach to a Theory of Rural-Urban Migration", *Geographical Analysis* 2:1-18

³⁰ Portes, A., Borocz, J., (1987) "Contemporary Immigration: Theoretical Perspectives on its Determinants and Modes of Incorporation", *International Migration Review* 23:606-30.

resultado una estructura geográfica y un agrupamiento de flujos de migración.

La teoría de las redes explica que, una vez que se ha desarrollado el sistema migratorio, éste tiende a operar relativamente independientemente de la intervención de la política gubernamental. La teoría de los sistemas migratorios añade los flujos migratorios y los contra flujos de bienes, remesas, ideas e información, tienden a estar geográficamente estructurados y toman la forma de flujos de grupos en el espacio.

En los países de emigración, a menudo se observa que regiones, villas o grupos étnicos tienden a migrar a áreas particulares, ciudades o hasta barrios aún dentro del mismo país o en el extranjero. Además de esto, se puede observar e identificar sistemas de migración internacionales a nivel macro, en el que regiones particulares del mundo en desarrollo se especializan en migrar a regiones particulares del mundo desarrollado. El ejemplo es México hacia Estados Unidos de Norteamérica o los países del norte de África y Turquía hacia la Unión Europea. Otros autores como Fawcett (1989)³¹, enfatizan sobre la importancia de las redes tanto nacionales como transnacionales que tienden a estar muy interrelacionadas borrando la distinción entre la migración interna y la internacional por vía de un proceso llamado “saltos de rana” que consiste en que la migración internacional a menudo es presidida por movimientos de migración interna, y los migrantes que regresan se pueden establecer en lugares distintos a los de su origen. Es un proceso llamado “migración de relevo” en dónde la migración de

³¹ Fawcett, J.T., (1989) “Networks, Linkage and Migration Systems”, *International Migration Review*, 23:671 671-80.

regreso puede ser seguida por la migración de otro miembro de la misma familia.

El hecho de que las circunstancias iniciales tanto del país receptor como del emisor se modifiquen a través del proceso migratorio, implica que las causas y las consecuencias de la migración no deben ser estudiadas separadamente, sino como parte del mismo sistema y proceso. La migración rediseña simultáneamente el contexto del desarrollo socio-económico tanto en el lugar de origen como de destino, lo que a su vez, es probable que influyan sobre los patrones migratorios subsecuentes.

Por ejemplo, las remesas enviadas a los miembros de la familia pueden alterar el contexto social y económico en las áreas de origen y animar a una subsecuente migración. Levitt (1998)³² enfatizó la importancia de las "remesas sociales", las cuales interpreta en cómo a nivel local son una forma de migración de difusión cultural. Este flujo consiste de ideas, conductas e identidades que no solamente juegan un rol importante para promover potencialmente la migración, sino también la formación de familia y la integración política de los migrantes. También afecta las percepciones, los sentimientos de privaciones relativas y las aspiraciones de las personas, lo cual también es probable que afecten los patrones migratorios subsecuentes. El flujo de remesas internacionales a los hogares de los migrantes pueden aumentar la desigualdad intercomunitaria y los sentimientos de relativa privación entre los no migrantes que pueden contribuir a una 'cultura de migración', en la que la migración se vuelve la norma. Esto es, la migración induce a

³² Levitt, P., (1998) "Social Remittances: Migration Driven Local-Level Forms of Cultural Diffusion", *International Migration Review*, 32:926-48.

cambios en las estructuras sociales y económicas que pueden hacer que haya más migraciones.

Este enfoque de las migraciones con efectos recíprocos tiene que incluir a los no migrantes en cualquier análisis, ya que la migración tiende a afectar tanto a la sociedad emisora como a la receptora. Se requiere considerar todo el contexto de desarrollo en su amplitud en el cual se lleva a cabo la migración. Para tener una comprensión adecuada de los vínculos y de los mecanismos de retroalimentación entre migración y desarrollo se necesita estudiar a la comunidad de migrantes en su totalidad incluyendo a los no migrantes así como los contextos regionales y locales y los espacios transnacionales en los que viven.

Las teorías de redes y de sistema de las migraciones se enfocan en los factores que causan, moldean y perpetúan la migración. En particular, la teoría de los sistemas de migración es útil para describir y hacer un modelo de los procesos espaciales-geográficos de los patrones de migración, y como un modelo espacio-temporal, se puede integrar bien con los dinámicos modelos transicionales sobre la base de los trabajos de Zelinsky y Skeldon, pues sus trabajos ayudan a comprender cómo evoluciona la migración con el tiempo y cómo cambia en su naturaleza, magnitud, destinos y selección. Esta perspectiva teórica está en conflicto con y es superior a los enfoques históricos push-pull, y estructuralistas y neoclásicos que apuntan a la noción errónea de que la migración y el desarrollo son sustitutos más que complementarios.

Esta teoría desarrolla una comprensión más incluyente e interdisciplinaria. Se basa en dos conceptos desarrollados para el

análisis: “las macro estructuras y las micro estructuras (Castles, 2004: 40).

Las macro estructuras incluyen las relaciones entre los estados, y las leyes, y las prácticas de migración entre éstos para controlar las migraciones. La evolución de la producción, la comercialización y el intercambio en los últimos tiempos ha sido determinante para el cambio de los patrones migratorios a nivel mundial, y las relaciones internacionales juegan un papel significativo para organizar, detener o negociar los flujos migratorios.

Las micro estructuras son las redes sociales informales desarrolladas por los migrantes para hacer frente a la migración. La familia y la comunidad son redes importantes pues proporcionan apoyo financiero y cultural, además desde el exterior, los migrantes son fuente de información para migrantes potenciales de sus países de origen. Una vez llegados los nuevos migrantes proporcionan albergue, trabajo o información sobre los procedimientos legales o institucionales en el país huésped al que arriban. También apoyan con la lengua del lugar. De igual modo las organizaciones de migrantes son fuerte apoyo para las personas y el intercambio entre las redes sociales en el país huésped así como el contacto de estas redes con sus comunidades de origen apoyan a futuros migrantes y a sus familias o bien apoyan la reunificación familiar. Las redes sociales y las organizaciones en los países huésped han desarrollado a lo largo del tiempo el envío de remesas de persona a persona así como mecanismos con las instancias financieras para el mejoramiento de la red de envíos formal. Estas redes sociales de inmigrantes aportan la base para los establecimientos de los grupos

y desarrollan su propia estructura social y económica: establecen iglesias, cafés, tiendas, asociaciones, médicos, abogados, etcétera.

Esta teoría de los sistemas migratorios comprende también la noción de las “meso estructuras” que se sitúan en el medio de las dos anteriores. Algunos individuos, grupos u organizaciones se sitúan como mediadores entre los migrantes y las instituciones políticas y económicas. También estudia el surgimiento de “la industria de las migraciones”, que son aquellas organizaciones que reclutan, transportan e ingresan migrantes a los países huésped. Entre estas personas se encuentran abogados, agentes, contrabandistas –“polleros” se llaman en México -- y otros intermediarios. Algunos se han dedicado a la explotación de los migrantes en su trayecto a la meta. Esta situación acontece cuando hay exceso de oferta de mano de obra, como sucede en el mundo latinoamericano en su migración hacia Estados Unidos de Norteamérica donde a diario conocemos de la situación inhumana en la que se encuentran estos migrantes en su trayecto, muchos de los cuales no logran llegar, pierden los pocos recursos económicos que llevan, y en donde la tasa de mortalidad es significativa, no solo por las malas condiciones de traslado, sino por los enfrentamientos con las autoridades policiales y de migración que los acechan. En la actualidad, los casos de este tipo de enfrentamientos se conocen a diario en la frontera de México con Estados Unidos, pero también se puede observar en las migraciones europeas, concretamente en los casos de Marruecos y España.

Así, estas tres nociones de la teoría de los procesos migratorios: las macro estructuras, las micro estructuras y las meso estructuras no se pueden desligar para ser estudiadas aisladamente.

Conforman un cuerpo para estudiar que requiere de la multidisciplinaria para ser analizadas, en tanto se formulen preguntas a solucionar como son los motivos por los que las personas deciden emigrar, si son políticos (asilo), económicas o sociales (reunificación familiar), si es en busca de mejores tierras, si es por cambios climáticos, por estudios o mejores condiciones de trabajo científico o cultural o bien para formar redes de negocios o intercambio comercial. También es materia de estudio las organizaciones o redes de migrantes y la forma como se vinculan con sus países de origen, así como su vinculación con las instituciones reguladoras de la migración o bien el seguimiento de las políticas que los países dictan para regular la migración. Importante también son los procesos de establecimiento en los países huésped, la migración femenina, las etnias, el racismo, la discriminación, las religiones. Pero también preguntarse cómo el establecimiento de los migrantes afecta a los países huésped (Arroyo: 2010).

Desde el punto de vista histórico-estructuralista se ha fracasado en explicar las causas estructurales de la migración. La migración es considerada como una “huida de la pobreza” que poco contribuye al desarrollo, que agrava los problemas del subdesarrollo al “perder” o enviar fuera mano de obra valiosa y hasta gente altamente preparada. Aunque se envíen remesas, éstas difícilmente se invierten para contribuir al desarrollo de las regiones y las comunidades de origen. Pues la migración no disminuye las disparidades. A nivel socio-cultural los efectos de la migración pueden ser perjudiciales, ya que fomentan el consumismo, actitudes

no productivas y dependiente de las remesas por parte de los no migrantes.

Estos hallazgos pesimistas encajan perfectamente en una teoría más general del desarrollo: la teoría de la causalidad de la acumulación (Myrdal, 1957)³³, la cual postula que una vez que se ha generado el crecimiento, las economías de escala internas y externas se perpetuarán y profundizarán el patrón bipolar que se caracteriza por el círculo vicioso de pobreza en la periferia y de riqueza en la región centro. Aunque haya efectos positivos esparcidos, y aunque Myrdal no lo dice explícitamente, las remesas no igualarían las repercusiones negativas ya que sin una fuerte política de estado, el sistema capitalista favorece las desigualdades regionales.

La teoría de la causalidad de la acumulación es análoga a la teoría de los sistemas migratorios en el sentido en que vincula el proceso de migración en un contexto de desarrollo más amplio tanto en el origen como en el destino. La diferencia principal es que la teoría de la causalidad de la acumulación es más explícita en el impacto del desarrollo en la migración en las sociedades emisoras, y su veredicto es claramente negativo. Sostiene que el desarrollo capitalista está inevitablemente marcado por la profundización de las desigualdades en el ingreso y el bienestar. Al alterar el contexto en el que se realizan las migraciones se desarrollan los mecanismos de retroalimentación –la repercusión de los efectos– en las sociedades y las regiones emisoras, lo que hace que sea más probable que haya más migraciones.

La migración pone en movimiento un círculo vicioso en el que la repercusión de los efectos altera el sistema de tal manera que la

³³ Myrdal, G., (1957) *Rich Lands and Poor*, Harper and Row. New York.

productividad y la riqueza en las sociedades de origen decaen más y socava las economías locales y regionales privando a las comunidades de su valiosa fuerza de trabajo, aumentando la dependencia del mundo exterior y estimulando la migración.

La teoría de la causalidad de la acumulación encaja bien con las teorías histórico-estructuralistas y de la dependencia del crecimiento asimétrico, y se retomó en los años 70.

Los efectos negativos de la migración para las teorías estructuralista y de acumulación son que sirve a los intereses de las naciones receptoras que necesitan mano de obra barata, lo cual solo ayuda a la profundización del subdesarrollo en las regiones emisoras pues la pauperización alienta la emigración. Esto revela la percepción lineal de la migración de desigualdad de oportunidades-subdesarrollo-pobreza. No considera a la migración como un medio para el desarrollo.

Aunque se le ha dado suficiente atención a la “fuga de cerebros” (*brain drain*), muy importante lo es también “la fuga de brazos” (*brawn drain*) (Penninx, 1982)³⁴ –la fuga masiva de jóvenes hombres y mujeres de las áreas rurales, abandonando la fuerza de trabajo necesaria para la agricultura y las artesanías. La naturaleza selectiva de la migración causa perjuicios en el efecto de desarrollo a nivel de la comunidad y regional. De acuerdo a los estudios empíricos, los migrantes no son representativos de las comunidades de las cuales emigran, en el sentido de que no son los más pobres los que emigran, sino que se necesita cierta cantidad de dinero para movilizarse, dándose la “falacia ecológica” de que “los pueblos

³⁴ Penninx, R., (1982) “A Critical Review of Theory and Practice: The Case of Turkey”, *International Migration Review*, 16: 781-818.

pobres expulsan más migrantes” o “que los aldeanos más pobres tienden a migrar”.

También se ha argumentado que los migrantes ya emigran con empleo, o que tienen un carácter empresarial, son abiertos y que están relativamente mejor educados. Si esto es así, esto aumenta las disparidades, ya que las remesas llegan a quien ya tiene medios económicos. Por tanto la migración no contribuye al alivio de la pobreza de los que menos tienen.

La “verdad” más citada en los estudios es que los migrantes malgastan o desperdician sus ganancias en “consumo conspicuo”, esto es se gasta en bienes importados, rentas, construcción de casas lujosas, en pagos de deudas por la migración, en educación de sus hijos. El 90 por ciento de las remesas se gastan en el gasto diario, o les refuerza sus estatus social, se gasta en fiestas, bodas, funerales. Solo hasta en cuarto lugar es que las remesas se ocupan en inversiones de creación de capital, como compra de terrenos, o contratación de trabajadores, o para maquinaria.

El escepticismo sobre el uso de las remesas en proyectos productivos ha sido común en muchos de los estudios sobre migración y desarrollo. Se le atribuye la falta de creatividad e innovación, sino que es pura imitación. Muchos negocios de tiendas de abarrotes, restaurantes de comida regional, etc. no contribuyen al desarrollo, así como la adquisición de tierras provocan presiones inflacionarias. Se dice que muchos de los artículos que se adquieren, por ejemplo, televisiones, refrigeradores, ropa, materiales de construcción, adornos, fertilizantes, etc. ya no serían producidos localmente, sino que serían importados y las escasas inversiones

productivas se harían principalmente en las áreas urbanas lo cual supone mayores inequidades con las zonas rurales.

A nivel socio-cultural los efectos negativos son que la mejoría económica de los migrantes repatriados y las ideas que traen consigo se supone que contribuyen a reducir la demanda de los bienes locales. La migración es responsable por la pérdida de identidad y de solidaridad comunitaria así como el desmoronamiento de las instituciones y las organizaciones tradicionales que regulan la vida en el lugar de origen. Sobre todo en los jóvenes puede desalentar la vida rural, el trabajo en la agricultura y en otros sectores tradicionales coadyuvando así a que intenten migrar, perpetuando el círculo vicioso de la causalidad de la acumulación del síndrome de la migración.

Los pesimistas sobre la migración aducen que los efectos retroactivos de la migración mantienen y profundizan el subdesarrollo de las sociedades emisoras de migrantes y reproduce y refuerza el sistema capitalista basado en las desigualdades.

La teoría de la causalidad de acumulación considera a la migración como de-desarrollista, desestabilizadora, indeseable, producto de la pobreza y como un *problema* que puede y debe ser resuelto a través de políticas de cierre de fronteras en combinación con programas de ayuda y de desarrollo. Persiste esta idea entre académicos, políticos y los medios de comunicación.

Las remesas pueden ser consideradas peligrosas ya que pueden decaer o perderse una vez que el migrante regresa a su lugar de origen, o bien una vez que el migrante se establezca en el lugar de destino y se comience a integrar en la sociedad receptora.

Los optimistas de la migración sostienen que aumenta el bienestar de las familias en el país de origen a través de las remesas y de los migrantes mismos; aunque puede ser temporal, por lo tanto “artificial” o “cosmético”.

Sin embargo, prevalece la idea pesimista sobre las migraciones, y las críticas frente a estas corrientes consideran que la teoría es determinista y no da lugar a la heterogeneidad de la problemática de la migración. Se perpetúa el punto de vista del círculo vicioso de pobreza en la periferia y riqueza y crecimiento en el centro.

La teoría de la causalidad de la acumulación implícitamente supone una asociación lineal negativa entre desarrollo y migración. Aunque lo opuesto tampoco es posible. Existe una contradicción lógica en su argumentación pesimista: por una parte, se dice que la migración promueve la desigualdad porque los migrantes provienen de grupos mejor posicionados económicamente; por otra, se argumenta que a mayor empobrecimiento de la región de origen conduce a más migración.

Las investigaciones realizadas durante los años 80 y 90 han arrojado datos positivos sobre la migración, indicando que, bajo ciertas circunstancias, ésta sí ha jugado un papel para el desarrollo en algunas regiones como España, Italia, Grecia y los países de este asiático como Malasia y Corea del Sur cuyas remesas generaron un desarrollo nacional exitoso. También muchos migrantes internacionales han invertido en empresas privadas.

Se concluye, así, que el principal reto es elaborar un marco teórico que no sea determinista y que sea lo suficientemente refinado para tratar la heterogeneidad y las complejidades del

fenómeno migratorio que no se restrinja a lo empírico ni al relativismo de “todo lo local es singular”.

La investigación empírica ha subrayado que los mecanismos de caída en espiral de la causalidad de la acumulación no siempre son ciertos, pero que el mundo neo-clásico perfecto tampoco existe en realidad.

Por tanto, una perspectiva teórica perfeccionada tiene que dar cuenta del papel de la estructura, es decir, de constreñir o de permitir un contexto político, institucional, económico, social y cultural en dónde se lleva a cabo la migración, así como la agencia – la capacidad limitada pero real de las personas para superar las restricciones y modelar potencialmente el contexto estructural.

2.8 Migración y desarrollo

La segunda mitad de los años 80 se vio marcada por el cambio de paradigma de la teoría social que marca el final de las maneras rígidas de estructuralismo histórico y del pensamiento teórico rígido a partir del pensamiento post-moderno de la teoría del estructuralismo de Giddens,³⁵ la cual armoniza los enfoques en la que interactúan el actor con la estructura.

³⁵ La teoría del estructuralismo señala que las estructuras, las reglas, y las normas surgen de las prácticas y las acciones diarias de las personas tanto de manera intencional como no intencional. Estas formas estructurales moldean (permiten, o restringen), subsecuentemente, las *acciones* de las personas, no por una estricta determinación – como los enfoques estructurales tienden a asumirlo- sino dentro de un rango de posibilidades. Aunque alguna acción individual se puede hacer de manera rutinaria y principalmente sirve para reproducir estructuras, reglas e instituciones, otra acción tiene *agencia*, que sirve para cambiar el sistema y quizá, con el tiempo, rehacer nuevas reglas. Esta constante recreación de estructuras a través de la agencia es a lo que se refiere Giddens como la naturaleza *recursiva* de la vida social, en la que las estructuras son consideradas tanto un medio como un resultado de la reproducción de las prácticas humanas. Giddens, A., (1984) *The Constitution of Society: Outline of the Theory of Structuration*, Cambridge, Polity Press.

Reconocer la importancia tanto de la estructura como de la agencia es esencial para los análisis sobre migración ya que permite tener una gran variedad de resultados ya sea a partir de lo individual como de los imperativos estructurales. A partir de los años 80 y 90 la mayor contribución en el estudio de la migración y el desarrollo provino de la nueva economía sobre el trabajo migratorio (NEML) combinada con las nuevas perspectivas de los “enfoques vivos”, así como las nuevas perspectivas del transnacionalismo que integra los enfoques de la estructura y la agencia que permite explicar e interpretar la relación recíproca y heterogénea entre migración y procesos de desarrollo más amplios.

2.9 Nueva Economía de la Migración Laboral (NEML)

La Nueva Economía de la Migración Laboral (NEML) surgió como una respuesta crítica a la teoría neoclásica de la migración que es rechazada porque se presenta como individualista y rígida para tratar con las complejas y variadas realidades de las interacciones en la migración. Stark³⁶ revitalizó el pensamiento sobre la migración al colocar la conducta de los migrantes individuales en un contexto social más amplio y al considerar no sólo al individuo sino a la familia como la unidad de toma de decisiones más apropiada.

La Nueva Economía de la Migración Laboral destaca que la migración es una conducta de distribución del riesgo de las familias o los hogares. La suposición principal es que las personas, los hogares y las familias actúan no sólo para maximizar sus ingresos

³⁶ Stark, O., (1985) “The New economics of Labor Migration”, *American Economic Review*, 75:173-8.

sino también para minimizar y distribuir los riesgos. La migración interna e internacional se percibe como una respuesta de los hogares al riesgo en los ingresos, ya que las remesas proporcionan seguridad en los ingresos en los hogares de origen.

La migración también es percibida como una estrategia para superar las varias restricciones del mercado. La NEML coloca a los hogares en crédito imperfecto (capital) y mercados de riesgo que prevalece en la mayoría de los países en desarrollo. A través de las remesas internacionales, la migración puede ser una estrategia de los hogares para superar las restricciones del mercado y podría permitir a los hogares invertir en actividades productivas para mejorar su estilo de vida. Mientras que en la teoría neoclásica las remesas no son consideradas, en la NEML éstas son percibidas como uno de los motivos más esenciales para migrar.

La NEML tiene paralelismos conceptuales con los *enfoques de subsistencia* que han evolucionado desde los años 70 entre los geógrafos, los antropólogos y los sociólogos que han llevado a cabo micro-investigaciones en los países en desarrollo. Se argumenta que los pobres no sólo pueden ser vistos como víctimas pasivas de las fuerzas capitalistas globales sino que tratan activamente de mejorar su subsistencia dentro de las condiciones restrictivas en las que viven. Esto es el papel fundamental la *agencia humana*.

La subsistencia abarca las capacidades, los activos (incluyendo los recursos materiales y sociales) y las actividades que se requieren para vivir. La subsistencia o mantenimiento no sólo incluye las actividades para el ingreso de los hogares, sino que también lo son las instituciones, las relaciones intra-familiares, los mecanismos de acceso a los recursos a través del ciclo de vida. Incluyen, además

cinco activos: capital natural, social, humano, físico y financiero. La *estrategia de subsistencia o mantenimiento* se puede definir como una elección estratégica o deliberada de una combinación de actividades por parte de los hogares y sus miembros para mantener, asegurar y mejorar sus vidas. Ya que el acceso a los activos, las percepciones, las aspiraciones y las oportunidades difieren entre los hogares y entre los individuos, las estrategias de subsistencia son heterogéneas, reconociendo que éstas varían en el tiempo, espacio y grupos socio-económicos.

La NEML defiende que la migración y empleo no son excluyentes sino que es una combinación de ambas. Se debe tener un enfoque de los hogares como una estrategia de subsistencia y es una unidad de análisis primaria. Se debe considerar que los hogares varían en el tiempo, espacio y en los grupos sociales.

En la estrategia de la subsistencia de los hogares las fuerzas estructurales dan lugar a la agencia. Este enfoque se aplica especialmente en los países en desarrollo en donde para muchas personas no es posible asegurar el ingreso familiar a través de los mercados privados o los programas de gobierno, lo que aumenta la importancia de los contratos dentro de la familia.

Ésta también llamada teoría de la “nueva economía de la migración laboral” argumenta que “la migración necesita explicarse no sólo por las diferencias de ingresos en los dos países, sino también por factores como la oportunidad de un empleo seguro, la disponibilidad de capital para la inversión y la necesidad de manejar el riesgo por largos períodos” (Castles, 2004: 37). Los migrantes no solamente salen de sus comunidades porque no haya tierra trabajable, sino porque no tienen manera de invertir en ellas, o bien

porque no es fácil la comercialización de sus productos en su país; las remesas que envían no es solamente cuestión de enviarlas a sus comunidades de origen, sino que intervienen otros factores para que éstas lleguen – como la banca usurera que también sale beneficiada con los traspasos-, así como la manera en que las remesas van a ser invertidas en las comunidades, y las redes que se establecen con los envíos.

El libre mercado ve al Estado regulador como una aberración, pues, de acuerdo a esto, se debe dejar a los procesos migratorios a su auto-regulación de acuerdo con la oferta y la demanda laboral. Pero en la realidad, los gobiernos receptores regulan la entrada de migrantes a partir de compromisos con los negocios para moldear y definir las migraciones. De hecho, hasta se muestran como contratantes de migrantes. Se ha demostrado que la inmigración ha sido factor de culturización y de construcción de naciones como lo ha mostrado la historia de Estados Unidos, México, Brasil y Australia.

2.10 La Teoría del Transnacionalismo

El surgimiento de la NEML y la teoría de la subsistencia sobre la migración y el desarrollo han coincidido con una tercera corriente en los estudios sobre la migración: el transnacionalismo que estudia el establecimiento y la integración de las comunidades migrantes en los países huésped (Castles y Miller, 2003; Faist, 2004; Glick Schiller, 1991)³⁷.

³⁷ Castles, S., y Miller, M. J., (2003) *The Age of Migration*, Houndmills, Basingstoke and London, MacMillan Press Ltd.; Faist, T., (2004) *The Volume and Dynamics of International Migration and Transnational Social Spaces*, Oxford University Press; Glick Schiller, N., Basch, L., Blanc-Szanton C., (1991) *Towards a Transnational Perspective on Migration*, New York New York Academy Sciences.

Esta teoría defiende que los grupos migrantes viven transnacionalmente y adoptan identidades transnacionales. Están ligados a su lugar de origen a través del teléfono, fax, televisión, internet y mandan dinero a sus hogares a través de sistemas bancarios globalizados. Permite a los migrantes y sus familias mantener lealtades dobles, viajar de ida y vuelta y trabajar y hacer negocios simultáneamente en lugares distantes, por tanto, se pueden perseguir estilos de vida transnacionales.

Con esto, los migrantes transnacionales han desafiado los modelos asimilacionistas de la integración de los migrantes, así como los constructos políticos modernos de nación-estado y de ciudadanía. Es difícil establecer la dicotomía “origen-destino” y las categorías ‘permanente’, ‘temporal’, y ‘de retorno’ en un mundo donde existe la circulación y el compromiso simultáneo entre dos o más sociedades.

La movilidad es una implicación fundamental para el estudio de la migración y el desarrollo, porque implica que la integración en las sociedades huésped y el compromiso con las sociedades de origen no son necesariamente sustitutos, sino que son complementarias. El compromiso de los migrantes con el país de origen no está condicionado con su regreso, sino que se puede sostener a través de las telecomunicaciones, las vacaciones o los patrones de migración circular.

Los lazos transnacionales se pueden volver transgeneracionales. Esto se explica por el consistente envío de remesas al país de origen, los matrimonios transnacionales y el involucramiento de la “diáspora”, como las asociaciones, que generalmente pertenecen a la segunda generación.

No se debe dar por hecho que el compromiso de los migrantes con sus comunidades de origen se debe a la falta de integración o asimilación en el país huésped. Los migrantes exitosos e ‘integrados’ generalmente disponen de capacidades cognitivas y financieras para crear empresas y para participar en el debate público en sus países de origen.

La corriente transnacionalista corrobora los enfoques de la teoría de la subsistencia enfatizando sobre la necesidad de ver a la migración internacional como una parte integral de las *estrategias de subsistencia transnacional*. Las visitas al país de origen, la migración de retorno, las remesas, los negocios y las inversiones transnacionales y el involucramiento de la sociedad civil en el país de origen todas son expresiones del carácter transnacional de la vida de los migrantes.

La perspectiva de que los migrantes mantienen lazos con sus países de origen y que la integración no impide, sino que hasta fortalece el compromiso transnacional, pone en duda la suposición de la teoría de la migración estructuralista de que la partida de los migrantes *automáticamente* representa una pérdida de cerebros o de brazos.

A partir de las nuevas formas en las que la migración contemporánea se desarrolla en el contexto de la globalización, al desarrollo de la tecnología de comunicación, el avance en los medios de transportación y la consiguiente baja en los costos masivos de transporte, el proceso migratorio ha adquirido nuevas formas que se presentan en toda su complejidad.

Los grupos migrantes contemporáneos, a diferencia de otras épocas, realizan una amplia gama de actividades económicas como

negocios informales de exportación e importación, o bien constituyen empresas transnacionales que movilizan contactos en busca de insumos, capital y mercados; realizan actividades políticas a través de los agentes partidarios, de funcionarios gubernamentales o líderes de las comunidades con el objeto de ampliar su poder político e influencia entre las comunidades emigradas; o bien, existen grupos de migrantes que realizan actividades sociales a través de intercambios culturales de música, pintura, deportes.

Portes y Dewind, (2006); y Castles y Delgado Wise, (2007), han definido las actividades transnacionales como aquellas que se dan de manera recurrente a través de las fronteras nacionales y que requieren un compromiso de tiempo regular y significativo de parte de los participantes. Estas actividades pueden realizarse por actores relativamente poderosos como los representantes de los gobiernos nacionales y las corporaciones multinacionales o pueden iniciarse por individuos más modestos, como los inmigrantes y sus parientes y conocidos. Estas actividades no se limitan a las empresas económicas, sino que incluyen asimismo iniciativas políticas, culturales y religiosas.

Este fenómeno social emergente de las nuevas formas de la migración ha suscitado gran interés por parte de cuerpos académicos de distintas disciplinas de las ciencias sociales que han convergido en plantearse la necesidad de mirar este fenómeno a partir de lo que se ha llegado a denominar “la comunidad transnacional”, cuya característica predominante es la unión de estos grupos migrantes con sus comunidades de origen y que los ha conducido a llevar una doble vida: hablan dos idiomas, sostienen

hogares en ambos lados, tienen doble nacionalidad, mantienen vínculos financieros con sus comunidades de origen.

Algunos estudiosos aclaran que muchas de estas características no son novedosas, pues se han dado en otras épocas de la historia de las migraciones, mientras que otros argumentan que se ha dado una nueva “casta” de empresarios “transnacionales” que han cerrado brechas en la comercialización y los negocios, así como hay quienes argumentan que las formas de este fenómeno de la migración contemporánea es una reacción y un reflejo natural de la globalización y expansión del capital.

Para la emergente teoría del transnacionalismo, el objeto de atención es el estudio de los vínculos de los grupos migrantes con sus comunidades de origen, es decir, los vínculos entre las diferentes sociedades. Es objeto de estudio analizar cómo estos vínculos pueden transformar la vida económica y social tanto en la comunidades de origen de los migrantes como en el país receptor, a ver si por efecto de la migración estos grupos migrantes realmente acceden a mejoras en sus vida económica, social, laboral y de educación ya sea en el país de origen o huésped. Otro aspecto que esta teoría desarrolla es el crecimiento de la movilidad circulatoria o repetitiva, por medio de la cual la gente migra de manera regular entre un determinado número de lugares donde tienen vínculos económicos, sociales o culturales (Castles, 2004). Es así que se han desarrollado dos nociones que forman parte del cuerpo analítico sobre las migraciones para explicar estos movimientos, sus vínculos y desarrollos: “comunidad transnacional” y “transnacionalismo”.

Portes (2006) enfatiza en la noción de “comunidad transnacional” a la entidad humana. En el contexto de la

globalización, el transnacionalismo amplía las comunidades por el contacto personal a través del parentesco, la amistad, los contactos con organizaciones de migrantes de manera virtual a través de medios de comunicación de tecnología avanzada, es decir, hay contacto a distancia. Las comunidades transnacionales de negocios, ya sean a gran escala a través de las empresas transnacionales o de pequeños empresarios étnicos que comercian sus productos a través de las fronteras, así como las comunidades políticas o culturales. Así, Portes hace la distinción entre el transnacionalismo *desde abajo*, y el transnacionalismo *desde arriba*, de acuerdo a su nivel de institucionalización.

El transnacionalismo desde abajo estudia las actividades económicas que realizan los comerciantes informales transnacionales, los inmigrantes que han retornado a sus países de origen y que han creado negocios en sus comunidades de origen, o bien los migrantes laborales que se denominan “circulares” porque entran y salen entre los países por sus fronteras ya sea de manera documentada o indocumentada. Entre las actividades políticas “desde abajo”, se encuentran los comités cívicos creados por migrantes en retorno a sus comunidades, las alianzas que estos comités han creado con los partidos políticos de su país de origen, la recolección de fondos para candidatos electorales, o la organización de votos desde el extranjero. Otras actividades son las culturales que realizan como las competencias deportivas transnacionales, grupos de música que se presentan en los foros para inmigrantes y las actividades religiosas que los sacerdotes realizan en las comunidades migrantes en el extranjero.

El transnacionalismo “desde arriba” se comprende de los actores económicos en inversiones multinacionales, el turismo, y la banca, en tanto que en lo político se encuentran aquellos que se dedican a funciones consulares, representantes de gobierno, diplomáticos, y los migrantes que tienen doble nacionalidad. En lo cultural lo representan aquellas actividades realizadas por exposiciones internacionales de arte, las actuaciones de artistas de alto nivel, compañías de teatro, o las actividades culturales realizadas por las embajadas.

La investigación actual sobre las migraciones se centra principalmente en este transnacionalismo desde abajo considerando la novedad y la complejidad de las relaciones que se dan entre los distintos grupos migrantes al interior de los países, así como las relaciones que se dan con sus comunidades de origen donde las acciones de los migrantes pueden realmente apoyarlas desde el exterior enlazadas con las condiciones de vida política y laboral en el país huésped. Muchas investigaciones se han realizado, por ejemplo, desde una perspectiva meramente económica sobre los negocios, el comercio o bien las políticas de migración entre los países, pues esto corresponde bien a la tradición de los estudios sobre las migraciones. Sin embargo, la complejidad que ahora presentan las migraciones en el aspecto cultural, donde se dan intercambios que van desde moldeamiento de las lenguas, la comida, las costumbres, o bien los religiosos con otros modos de mirar al mundo y que conducen a la intolerancia, al racismo, a la discriminación; el educativo, donde en la actualidad se presentan movilizaciones de grandes grupos de estudiantes en varios países; las relaciones internacionales y las políticas de asilo; la economía en donde se estudian las condiciones

laborales, de ingresos y vivienda; aspectos de la demografía, desde el estudio de las segundas generaciones de migrantes y su inserción o no a las comunidades de origen, todas éstas presentan nuevas perspectivas desde donde estudiar el fenómeno por sus implicaciones en las personas y en los países. Las comunidades transnacionales y sus vínculos informales integrados por las redes de organizaciones migratorias con frecuencia inciden o debilitan las políticas migratorias de los países, pues éstas repetidamente ignoran las necesidades y los intereses de los migrantes. Así, entonces, las actividades transnacionales las constituyen aquellas en donde la parte central es la persona, y se considera una comunidad transnacional cuando estas actividades las realizan y las aplican los grupos migrantes de manera sistemática en el tiempo y en el espacio.

El concepto de transnacionalismo se refiere a las ocupaciones o actividades que requieren de contactos sociales habituales y sostenidos a través de las fronteras nacionales para su ejecución. Así,

lo que constituye un fenómeno en verdad original y, por tanto, justificable como nuevo tema de investigación es la gran intensidad de los intercambios, nuevas formas de transacción y multiplicidad de actividades que traspasan fronteras nacionales y requieren de este movimiento geográfico para su éxito (Portes, 2003: 18-19).

La teoría del transnacionalismo, que varios autores consignan como emergente ante la problemática que presentan las migraciones contemporáneas y que corre su curso en diversas investigaciones, plantea una metodología.

En primer lugar está el definir en su unidad de análisis al individuo y las redes sociales. La historia de los individuos migrantes, las razones por la que emigra y la problemática que encierra su estancia en un país extranjero son relevantes para establecer las condiciones de las redes que establecen para su supervivencia. Otras unidades de análisis como las comunidades, los partidos políticos, los actores económicos etc., tomarán su lugar en etapas subsecuentes de la investigación a medida que se avance en la complejidad de la investigación. En este sentido, las entrevistas individuales a profundidad son la herramienta útil en esta etapa. La selección de los individuos es a partir de sus orígenes, esto es, las condiciones económicas especialmente difíciles en sus lugares de origen, o condiciones represivas que los inducen a buscar lugares más seguros, como la persecución religiosa o política; las redes de enlace con otros migrantes, como familiares o amigos, falta de oportunidades de trabajo en el país de origen y mejores perspectivas laborales y de ingreso económicos en el extranjero, pero también lo son los empresarios, los comerciantes y los trabajadores de la producción cultural, que pueden ser migrantes de ida y vuelta a sus países de origen.

El transnacionalismo económico, político y cultural ha diseñado una tipología de los sujetos a investigar en base a sus actividades en el país huésped. En ésta se estudian tanto los transnacionales *desde abajo* como los *desde arriba*, -especificados arriba-, pues ambas tipologías presentan características que se pueden estudiar sistemáticamente. Un diplomático, un comerciante de una empresa transnacional o un representante político es un sujeto de investigación por las relaciones que establece con su país

de origen, aunque sus recursos económicos, sociales y sus redes sean distintas al de los migrantes *desde abajo*, pues se pueden estudiar sus similitudes, compararlas y caracterizarlas sistemáticamente.

Se han realizado muchos estudios sobre actores migrantes como los ejecutivos y trabajadores de empresas transnacionales, cuyo nivel socioeconómico es medio o alto y representan trabajo calificado; a los diplomáticos o a los representantes culturales cuya migración es institucionalizada. Pero la migración *desde abajo* representa un alto potencial a estudiar pues representan un reto a los países y sus instituciones. Conocer su problemática y los modos de organización de éstos, así como las redes no institucionalizadas que construyen, pueden coadyuvar a la legislación en los países para sus políticas de migración atendiendo a las particularidades y las necesidades de cada una de las partes.

Las condiciones en que se realizan las actividades de los migrantes contemporáneos son muy diferentes a las que realizaban en el pasado los migrantes. Con el cambio tecnológico tan importante en años recientes el movimiento de personas aumenta a nivel mundial, los cambios en los medios de producción y comercialización, el alto desempleo que estos cambios han producido, así como a la nueva geopolítica en el mundo han dado nuevos tipos de flujos migrantes. Actualmente no solamente se puede estar en constante contacto con las comunidades de origen, se pueden mandar remesas fácilmente, y se puede transportar más rápidamente, sino que surge de este modo, el tipo de migrante circular que puede hacer de la migración temporal su *modus vivendi*.

Por otra parte, el estudio de las migraciones contemporáneas requiere ser visto desde varios puntos de vista dada la complejidad con que éstas se realizan. Históricamente los estudios sobre las migraciones se han centrado en la hipótesis central de su análisis dejando de lado otras variables simplemente porque estas no pertenecían a su núcleo de estudio.

En la actualidad, para comprender mejor al fenómeno se engloban las diferentes variables en torno al proceso, como el género, la raza, la religión, y por otra parte, las condiciones y los motivos para emigrar, las redes que establecen los migrantes tanto al interior del país de migración como sus países de origen así como las variadas formas en que se dan los contactos para entrar y salir que permiten que toda clase de leyes y regulaciones que los países han desarrollado para controlar los flujos migratorios pronto se vuelvan insuficientes o ineficientes.

Asimismo, los estudios comparativos con las migraciones en otras épocas pueden arrojar luz sobre la novedad del proceso migratorio contemporáneo, al identificar las condiciones en que éstas se realizan y que en la actualidad presentan muchas variables debido al fenómeno de la globalización que permite intercambios rápidos de información, de transporte tanto de personas como de mercancías y capitales, se aceleran los negocios, proliferan las empresas y se dan nuevas formas de comercialización “desde abajo” y “desde arriba” con diferencias en cuanto las que se realizaban en el pasado. Es decir, los precursores de la teoría del transnacionalismo reconocen que en el pasado se daban flujos migratorios transnacionales con sus características específicas, pero las migraciones que actualmente se dan presentan características

diferentes que trastocan las relaciones entre las naciones, toca la vida social, cultural y económica tanto del país de origen como en país huésped, así como afectan a las personas migrantes muchas veces con un alto contenido de sufrimiento, a la vez que coadyuvan a las transformaciones tanto en el país de origen como en el de acogida, que comparado con las migraciones de los anteriores siglos presentan diferencias significativas.

Pero las migraciones contemporáneas han puesto en la paleta otras problemáticas como la identidad nacional, la soberanía, la alteridad, el concepto de ciudadanía, la raza, la exclusión, la discriminación, la marginación y nuevas formas de pobreza entre los excluidos, así como nuevas formas de supervivencia en escenarios hostiles.

La importancia del campo a estudiar a través de la emergente teoría de transnacionalismo reside en que, no obstante que en el pasado existieron grupos migrantes de significancia mundial, éstas presentaban condiciones y fenomenologías distintas a las actuales. Si bien también se daban migraciones económicas con características específicas como la colonialización de América o de Australia, o más recientemente los programas de reclutamiento de trabajadores temporales en Estados Unidos, o el reclutamiento temporal en Alemania, o bien todavía más recientemente a través de convenios entre los gobiernos de los países, las migraciones en el presente se dan en un contexto económico mundial diferente, inserto en la globalización económica del capitalismo de libre mercado y de alta competitividad que ha puesto a los países menos desarrollados en franca desventaja con respecto al sistema con los otros más desarrollados. Por otra parte, pareciera que la

organización de los grupos migrantes fuera paralela a la organización de la migración de los gobiernos en cuanto a la organización de las redes, las estrategias y las respuestas que se forman para lograr los fines hasta de circularidad en la estancia en otros países. La gran cantidad de migración indocumentada nos habla bien de esto. O bien, el fuerte intercambio que se origina entre los salidos de un país y los que se quedan en su país de origen estableciéndose una comunicación y un transporte de bienes e información que en el pasado era más difícil de lograr. El avance de las comunicaciones tanto por internet, telefonía, y transporte ayuda a que esto suceda, y esto pertenece a esta época actual. Entonces, el trabajo es una mercancía más que permite el transporte de otras mercancías a otros lugares que de otra manera sería imposible. Como Portes et al, lo mencionan:

a medida que el proceso (migratorio) adquiere vigencia, el transnacionalismo de origen popular tiene el potencial de destruir una de las premisas fundamentales de la globalización capitalista, es decir, que la mano de obra se mantiene local, puesto que el capital tiene alcance global (Portes et al, 2003 :29).

2.11 De las Remesas

Las nuevas teorías sobre la migración postulan que la migración es generalmente una reacción a la privación *relativa*, más que *absoluta*. Bajo circunstancias de crisis la migración es más bien una estrategia de sobrevivencia, no como lo dicen las teorías clásicas que es una función lineal de ingreso o el resultado del

empobrecimiento provocado por la incorporación de los países y las regiones a la economía capitalista.

Las remesas generalmente ayudan a diversificar y a incrementar la economía de los hogares. Tienen la función de seguro para proteger a las personas contra los efectos desestabilizadores de los mercados, las fallas de las políticas estatales o la falta de seguridad social. A nivel nacional las remesas son cada vez más importantes, menos volátiles, menos pro-cíclicas, y por lo tanto son un recurso en moneda extranjera más confiable que otros flujos de capital en los países en desarrollo. Pero, ya que la migración es un proceso selectivo, la mayoría de las remesas internacionales no necesariamente contribuyen a aliviar la pobreza.

Los recipientes de las remesas son indirectamente afectados por los cambios en los salario, precios y oportunidades de empleo de los migrantes que les remiten, por lo tanto, las nuevas teorías señalan que las remesas internacionales reducen la pobreza, pero hasta cierto punto.

La suposición de que la migración de los miembros de las comunidades y regiones tiene un efecto negativo por las desigualdades en el ingreso entre las áreas urbanas y rurales también depende de la selectividad de la migración y de cómo cambia esta selectividad con el tiempo.

A largo plazo, los hogares que reciben remesas tienden más a invertir que los hogares que no tienen migrantes, desafiando con esta observación la teoría de que los hogares a los que les remiten tienden a tener gasto conspicuo. De acuerdo con Amartya Sen (1999), adoptando la perspectiva de las capacidades, el gasto en áreas como educación, salud, comida, medicinas y el hogar, así

como proyectar a nivel comunitario la educación, la salud y actividades recreacionales puede incrementar el bienestar y las capacidades de las personas, por lo tanto no deben ser descartadas como “no desarrollistas”.

También se cuestiona la hipótesis de la “fuga de cerebros” al postular que no todos los migrantes están altamente calificados y que solamente es cierto en la minoría de los países, y que la fuga de cerebros se puede traducir en “ganancia de cerebros” (*brain gain*) porque la perspectiva de migrar puede incentivar estudiar entre los que se quedan atrás. Sin embargo, la migración puede crear incentivos negativos para la educación ya que en los sistemas de migración predomina la migración con bajos niveles de habilidades, a menudo indocumentados, donde se puede esperar pocas posibilidades para estudiar, habilitarse o prepararse.

CAPÍTULO 3

3 EVOLUCIÓN DE LA MIGRACIÓN MUNDIAL

Introducción

La Unión Europea portadora de los principios de la globalización, del libre mercado, y de la competencia a nivel mundial, junto con Estados Unidos de Norteamérica, cuyos niveles de prosperidad convergen entre los estados nacionales que conforman la Comunidad, se ha caracterizado por la alta inmigración al interior de su territorio tanto del continente americano, como de África y Asia.

En el pasado, Europa era un fuerte expulsor de trabajadores al mundo. Se calcula que de este continente migraron alrededor de cincuenta millones de personas hacia finales del siglo XIX y principios del XX. En América, ante la alta tasa de inmigración registrada en Estados Unidos de Norteamérica, en 1929, debido a la gran crisis, Estados Unidos inició una serie de medidas restrictivas a la inmigración que proliferaron a lo largo del siglo XX y que se recrudecen en la actualidad del siglo XXI debido a los profundos cambios que ha sufrido la población mundial con la introducción a nivel global de cambios en el trabajo, en la producción, la distribución y los niveles de vida y bienestar que han sido desiguales en el planeta, mismos que han propiciado grandes movimientos de personas en todo el mundo, que como en el pasado, buscan mejorar sus situación vital.

A mediados del siglo pasado, a partir de la Segunda Guerra Mundial, Europa occidental se convierte en un gran receptor de

inmigrantes, especialmente del continente americano, pero también de África y de Asia. El mayor flujo de personas se da durante los años 50 y 60 debido a las necesidades de mano de obra en el período de la reconstrucción. Grandes contingentes de trabajadores llegaron a Europa proveniente ex colonias, situación que fue promovida países europeos.

A partir de 1973, con la crisis del petróleo, se comienza a restringir la entrada de trabajadores extranjeros y se inicia una nueva fase de elaboración de políticas restrictivas hacia la inmigración que continúan hasta la actualidad. A pesar de esto, en el período de 1989 a 1993, se produce un aumento de la población inmigrada en la Unión Europea, casi incontenible.

El fenómeno de las migraciones es un fenómeno mundial que ha existido en todas las épocas de la historia de la humanidad. Los motivos por los cuales las personas y los diferentes grupos migratorios se mudan parecen ser coincidentes en todas las épocas. Básicamente, estos motivos son la supervivencia, las mejoras en la calidad de vida, el sueño de una tierra mejor para vivir, mejores condiciones climáticas, huir de la violencia.

En el breve recorrido histórico que este capítulo ofrece se puede observar cómo y porqué se han dado las migraciones que fueron desde Europa hacia el exterior cercano y lejano hasta llegar a las más recientes migraciones que se han dado a nivel global, para alcanzar el nuevo fenómeno migratorio que se presenta a nivel mundial con características muy específicas y distintas a las que se dieron en el pasado, reciente y lejano.

3.1 Expansión colonial

La primera etapa del proceso histórico de las migraciones y que finalizó hacia 1850 contempla los grandes movimientos poblacionales que se debieron a la expansión colonial en el mundo y las grandes civilizaciones, el descubrimiento de América y el la colonización europea. Estas son consideradas las migraciones pre-modernas que se categorizan hasta finales del Siglo XIX.

El colonialismo europeo favoreció varios tipos de migración en su largo tránsito por el mundo: África, Asia y América, y más adelante a Oceanía. La población migrante la constituían marineros, artesanos, agricultores, comerciantes y sacerdotes, principalmente. Estas migraciones aportaron cambios significativos tanto en sus países de origen como en los de destino, tanto en el aspecto económico como cultural. Esta migración se debió principalmente a motivos económicos y a la búsqueda de mejores espacios de supervivencia a causa de la pobreza que imperaba en sus lugares de origen.

Un antecedente a las migraciones laborales de nuestros tiempos es la esclavitud, la cual constituyó la base de la producción en las plantaciones y la minería en el Nuevo Mundo y que se alargó por más de siglo y medio. La mano de obra esclava representó un hito para el poder económico de los países europeos dominantes económicamente: Francia y Gran Bretaña, así como España, Portugal y Holanda. La compra y venta de los esclavos que originalmente eran vendidos por mercaderes locales en sus países de origen y que eran transportados a América, constituyó un intercambio económico novedoso al vender estos esclavos en las plantaciones norteamericanas, dinero con el cual se compraban los

bienes producidos en éstas para llevarlas a Europa. Unos 15 millones de esclavos fueron llevados a América antes de 1850 y a pesar de la abolición de la esclavitud, ésta seguía siendo importante económicamente debido al crecimiento de la agricultura, sobre todo en Estados Unidos, Cuba y Brasil.

La esclavitud para estas sociedades pre-capitalistas era de suma importancia en la emergente sociedad mercantil global. Los esclavos eran vendidos, comprados e intercambiados como una mercancía, las mujeres esclavas eran explotadas en las minas y las plantaciones y padecían de la violencia sexual y los hijos de los esclavos se constituían como otro bien de los dueños de esclavos.

Posteriormente, los esclavos fueron reemplazados por trabajadores por contrato lo que implicaba el reclutamiento y el transporte a las áreas de trabajo. Gran Bretaña contrataba hindús para sus plantaciones en el Caribe, Trinidad y Guyana, o bien otros fueron contratados para Malaya, África del Este y las islas Fiji. En Japón se reclutaron hasta un millón de trabajadores que fueron llevados a Hawái, Brasil y Perú. Los trabajadores eran contratados para varios años, eran fuertemente castigados, si desobedecían lo estipulado en la contratación, sufrían severa disciplina y sus salarios eran muy precarios. Sin embargo, para estos trabajadores contratados ésta era una oportunidad para salir de su estado de pobreza y de situaciones represivas en sus lugares de origen como el sistema de castas en la India. Algunos de estos migrantes en general, trajeron consigo a sus familias. Empezó, entonces una fuerte discriminación y segregación entre blancos y negros y con el sistema colonial algunos pobladores originarios hasta llegaron a desaparecer o bien se mezclaron con las poblaciones migrantes.

Los historiadores concuerdan en que la segunda etapa importante en la historia de las migraciones coincide con los procesos de industrialización mundial que genera grandes movimientos de personas, y que constituyen las migraciones modernas. La riqueza acumulada durante la época colonial aportó gran parte del capital que desató la industrialización sobre todo en los países europeos durante los siglos XVIII y XIX. Gran Bretaña invirtió en nuevas formas de manufactura y en el desarrollo agrícola y grandes masas de desplazados de sus antiguas formas de producción casera empobrecieron, quedando como una masa urbana disponible para la industria emergente. Surge, entonces, una nueva clase de asalariados exenta de sus medios de producción tradicional. Los antiguos instrumentos de trabajo fueron desplazados por nuevas técnicas de trabajo en la industrialización, en dónde muchos quedaron fuera.

Se aprobaron, entonces, rígidas reglas para subordinar el trabajo a los patrones y grandes cantidades de personas quedaron desplazadas y empobrecidas bajo fuertes presiones de las autoridades que los consideraban “hordas de pordioseros” que atentaban contra la seguridad.

Entre 1800 y 1860 se realiza la gran migración de Gran Bretaña a América. Sesenta y seis por ciento de los migrantes a Estados Unidos de Norteamérica lo constituían los británicos desplazados y un 22 por ciento lo fue desde Alemania. Entre 1800 y 1930, 40 millones de europeos migraron de forma permanente al extranjero (Castles: 2004). Los países de destino fueron principalmente Norteamérica, Sudamérica y Australia. Entre 1850 y 1914 los migrantes provenían de Irlanda, Italia, España y Europa del

Este. América constituía el sueño dorado donde se prometía tierra para trabajar o bien para convertirse en comerciante independiente. Sin embargo, pronto se desvanecía el sueño y muchos que llegaron a la región sudamericana se convirtieron en asalariados en grandes ranchos, haciendas, en la pampa, o bien eran trabajadores en la fuerte y creciente industria de construcción del ferrocarril. Otros se incorporaron como trabajadores asalariados en las nacientes fábricas industriales. Un número de ellos sí cumplieron con su sueño al convertirse en hombres de negocios, burócratas o agricultores y consiguieron bienestar para sus familias y aseguraron la educación y la salud para sus hijos, pues la migración en esa época se concebía mayoritariamente como permanente.

Estados Unidos es considerado como el país cumbre receptor de migrantes en la época. Cincuenta y cuatro millones de personas entraron entre 1820 y 1987. El período máximo fue entre 1861 y 1920 cuando entraron 30 millones de personas (Castles, 2004:75). Entonces no había regulación migratoria, cualquiera podía buscar mejoras a su situación, moverse e instalarse en el país. Los patrones solicitaban y demandaban mano de obra nueva y barata y es entonces cuando se establecieron compañías de reclutamiento y transporte de migrantes que ayudaban en el traslado. Esto, en si ya constituía una buena industria. Empieza una discriminación racista contra los asiáticos, especialmente los chinos, aunque para los europeos y los latinoamericanos la entrada fue libre hasta 1920. La clase trabajadora en Estados Unidos se constituyó por una cadena migratoria que condujo a patrones de segmentación étnica. Así, se encuentra que los irlandeses, los italianos y los judíos se establecieron en los puertos de la costa este de Estados Unidos, los

chinos en la costa oeste, algunos grupos de Europa central se centraron en el medio oeste.

En Canadá, desde finales del siglo XVIII hubo inmigración proveniente de Gran Bretaña, Francia, Alemania y otros países de Europa. También llegaron los afroamericanos que huían de la esclavitud. En 1860 ingresaron 40 mil negros inmigrantes del sur del continente americano. También hubo inmigración desde China, Japón e India, y en 1886 se aprobaron una serie de medidas para detener la inmigración asiática, prohibiendo su ingreso entre 1923 y 1947. Se privilegiaba la entrada de británicos con recursos financieros, ciudadanos estadounidenses, los dependientes y familias de los residentes permanentes y los agricultores.

En Australia la inmigración jugó un papel crítico durante esta época para su desarrollo económico y para su construcción de nación que había comenzado con la colonización británica desde 1788. Entonces, las colonias se habían instalado como proveedoras de lana, trigo y oro a Gran Bretaña. Por tanto, el Estado proveía de trabajadores que favorecían la expansión. También entraron chinos, hindúes y migrantes de las islas del sur del Pacífico que constituían mano de obra barata. Pronto el rechazo racista hacia estos grupos provenientes de Asia y la demanda de éstos de mejores salarios y condiciones de vida hizo que surgiera la violencia, ocasionando que se establecieran decretos por parte del nuevo parlamento federal para una política de Australia blanca.

El otro movimiento histórico importante lo representa la migración ocurrida después de la Segunda Guerra Mundial a partir de 1945, en donde se distinguen migraciones en base a la formación

de grupos o poblaciones con diferencias étnicas que se asentaron en diferentes países europeos.

La primera migración durante este período de post-guerra corresponde a aquellos que bajo el sistema de trabajadores huésped ingresaron a los países más industrializados, principalmente Alemania y Francia, cuyas economías en expansión requerían mano de obra que provino principalmente de la periferia europea, países mediterráneos, Finlandia, e Irlanda. También lo constituyó pobladores de las antiguas colonias cuyo retraso económico expulsaba trabajadores hacia Europa. En el caso de los migrantes del sur de Europa como Italia, España y Portugal, el motivo principal del proceso migratorio fue definido por la devastación en la que se encontraban después de la guerra y por los regímenes autoritarios de los cuales huían.

En Gran Bretaña, 900 mil personas de los campos de refugiados durante la Segunda Guerra Mundial ingresaron bajo el régimen de trabajador voluntario, a puestos asignados. No tenían derecho a reunificación familiar y eran fácilmente deportados por cualquier indisciplina. Esta situación cambió después de 1951, pues resultaba más fácil reclutar trabajadores de las ex colonias. Bélgica hizo lo mismo al reclutar principalmente italianos que trabajan en las minas de carbón y acero. Muchos de estos trabajadores se establecieron y trajeron a sus familias, mientras que Francia estableció en 1945 la Office National d'immigration la cual organizaba y reclutaba trabajadores del sur de Europa. Esta migración suplía las carencias de empleo y la carencia demográfica resultados de la devastación de la guerra y debido a las pérdidas humanas se preveían establecimientos familiares. La migración

provenía principalmente de España. Para 1970 residían en Francia dos millones de trabajadores extranjeros (Castles, 2004: 91).

Otros ejemplos de esta migración los ofrece Suiza, cuya política de contratación de mano de obra fue grande. El empleo permanente y la reunificación de familias se prohibieron hasta mediados de 1960. La industria suiza dependía fuertemente de los trabajadores huésped y esta necesidad permitía que los trabajadores trajeran consigo a sus familias. Holanda, es otro país que recibió inmigrantes, así como Suecia que empleaba trabajadores de Finlandia. Italia representa un caso de migración interna cuyas características se parecen a la migración entre países con carácter económico y social, en dónde los del sur subdesarrollado del país emigró hacia al norte estableciendo el triángulo industrial Milán, Turín, Génova.

La República Federal Alemana sostuvo en esa época un operativo de reclutamiento de trabajadores extranjeros muy desarrollada que permitía la entrada a trabajadores temporales, restricción del mercado de trabajo y de derechos cívicos, reclutamiento de trabajadores solteros pero a la vez se mostró igualmente incapaz de evitar la reunificación familiar, así como la estancia prolongada de los trabajadores y la formación de comunidades extranjeras.

Este sistema de reclutamiento alemán contenía un elemento determinante, como la distinción legal entre el estatus de ciudadano y el de extranjero, el cual determinaba los derechos políticos y sociales de las personas y que más adelante se extendió a toda Europa.

Hacia los años ochenta, los acuerdos establecidos entre los estados de la Comunidad Europea con el inicio de la nueva

organización político-económica en Europa y los movimientos migratorios que se suscitaban ante la libre circulación de personas, sienta sus bases el Acuerdo Schengen³⁸, el cual facilitó la migración de mano de obra en el territorio. El libre tránsito de trabajadores en la región fue relevante, por ejemplo, para los italianos quienes migraron a Alemania, mientras que los finlandeses iban a Suecia.

La migración laboral europea comenzó a disminuir hacia los años sesenta y principios de los setenta debido a la equiparación salarial y el mejoramiento del nivel de vida en los países de la Comunidad Europea, mientras que la inmigración de fuera de Europa aumentaba.

La migración de las ex-colonias fue muy importante para Gran Bretaña, Francia, Holanda e Irlanda. La reserva de trabajadores tradicional de Gran Bretaña, aportó entre 1946 y 1959 cerca de 350 mil personas (Castles, 2004: 95). Muchas familias irlandesas se establecieron allí y aportaban trabajo en la industria y la construcción. La migración de trabajadores de la zona caribeña, hindú y africana comenzó después de 1945 debido a la gran demanda de mano de obra para la industria del transporte, y se detuvo hacia 1962 debido al estancamiento económico que sufrió la Gran Bretaña. La inmigración, que en sus inicios fue libre y permitía la reunificación de las familias, se restringió a partir del Acta de Inmigración de 1971, la cual unificaba el sistema de admisión de extranjeros, tanto de la Commonwealth como fuera de ella. Los asiáticos y los afro caribeños quienes representaban una minoría, fueron institucionalmente excluidos. Eran empleados principalmente

³⁸ Este acuerdo fue el primer paso hacia la libre circulación de trabajadores entre los países que conformaban la Comunidad Europea. Fue firmado en 1985, originalmente por Alemania, Francia, Bélgica, Luxemburgo y Holanda.

en servicios y en trabajos de baja calificación y pronto se segregaron teniendo baja calidad en la educación y en lo social, lo que coadyuvó a que fueran apartados, surgiendo, así, como minorías étnicas en el país.

Francia experimentó fuerte migración de sus ex - colonias. Provenían de Argelia, Marruecos y Túnez, pero también llegaron trabajadores negros de sus antiguas colonias de África occidental: Senegal, Malí y Mauritania. Llegaron con permisos o de manera ilegal. Los Argelinos llegaron por acuerdos bilaterales. Estos trabajadores eran excluidos y hacían los trabajos menos remunerados en el mercado de trabajo bajo condiciones de gran explotación. Sus condiciones de vivienda eran paupérrimas y pronto se segregaron en las llamadas ciudades perdidas. En Francia surgen violentos enfrentamientos raciales. Holanda es otro caso de inmigración de sus ex -colonias, de Indonesia y Surinam.

El caso de Estados Unidos es significativo. País de inmigración por excelencia, aún en nuestros días, sostuvo entre los años 1951 y 1970 gran migración europea, caribeña y latinoamericana. En 1965 Estados Unidos lanzó el Acta de Inmigración y Nacionalidad que otorgaba derechos civiles a los inmigrantes y retiraba el sistema de cuotas según su origen nacional. Como consecuencia de esto, fuerte inmigración europea llegó a Estados Unidos y se suscitó el criterio de admisiones por reunificación familiar o el parentesco con ciudadanos residentes de Estados Unidos trayendo consigo que muchos asiáticos y latinoamericanos ingresaran al país de manera legal estableciéndose definitivamente.

México también aportó gran cantidad de trabajadores a Estados Unidos. Con esto, en los años 40 surgió el “Programa

Bracero” el cual permitía reclutar trabajadores de manera temporal especialmente para la agricultura lo cual trajo consigo las protestas de los trabajadores nacionales quienes reclamaban que sus salarios disminuirían. Este tipo de reclutamiento era formal y legal, aunque miles de trabajadores mexicanos entraron también de manera ilegal al país, lo cual era tácitamente tolerado. Así, en 1952 surgió la llamada “condición de Texas”, al sur de estados Unidos, la cual significaba una forma de evitar el castigo a los patrones que contrataban trabajadores sin papeles.

Después de 1945, Canadá recibió gran cantidad de trabajadores europeos después de la instauración de políticas masivas de inmigración. Los principales flujos provinieron de Alemania, Italia y Holanda. Instaló un sistema de puntos que no permitía la discriminación para la entrada de migrantes, y esto coadyuvó a que también ingresaran gran cantidad de migrantes no europeos. De este modo, ingresaron al país jamaquinos, hindúes, portugueses, filipinos, griegos. Eran considerados como colonizadores y futuros ciudadanos. Australia, por su parte, por razones económicas y estratégicas instauró, también, un programa de inmigración masiva. Bajo el lema de “poblar o perecer” se permitió la inmigración familiar permanente. Sin embargo, existían políticas racistas, en donde principalmente se requerían migrantes de Gran Bretaña, pero al decaer esta inmigración, se permitió la entrada de otros europeos de los países bálticos y eslavos con la premisa de que eran “blancos y anticomunistas”, ampliando así el concepto racista de “razas europeas aceptables”, es decir, se hacía el racismo intra-europeo. Se permitió posteriormente la entrada de europeos de norte y del sur. Los no europeos se rechazaron completamente. Debido a

que ingresaban gran cantidad de varones, se permitió la entrada de mujeres solteras principalmente de Gran Bretaña. No fue sino hacia 1975 que se permitió la entrada de mujeres jefas de familia (Castles, 2004:98). La inmigración era considerada entonces como factor de crecimiento en Australia. Hacia finales de los años sesenta fue cada vez más difícil atraer inmigración europea y se suavizaron hacia la inmigración latinoamericana en un relajamiento hacia la política de “Australia blanca”, además de relajar también las políticas de reunificación familiar, pues muchos migrantes habían regresado a sus lugares de origen.

3.2 Migraciones contemporáneas

Las migraciones contemporáneas que los historiadores marcan como iniciada a partir de 1973 se caracterizan por el aumento en el volumen de la población migrante a nivel mundial que responde al nuevo orden económico mundial dictado desde el Fondo Monetario Internacional (FMI) y el Banco Mundial (BM).³⁹

Las restricciones de los países industrializados a la migración de trabajadores a partir de los años setenta se debe a la reestructuración de la economía, al cambio en los modos de producción cada vez más tecnificados, a nuevas formas de comercialización, a la apertura y el libre mercado, así como al cambio estructural en las políticas de los países a nivel mundial

³⁹ De acuerdo a datos de las Naciones Unidas de 2006, en 2005, el número de migrantes internacionales era de 191 millones de personas, de las cuales 115 millones viven en países desarrollados y 75 en países en desarrollo. En 1970 la cifra era de 82 millones de personas. La proporción de migrantes por sexo es casi igual entre hombres y mujeres, representando éstas el 48.6 por ciento. Citado del libro de Julio L. Martínez, “*Ciudadanía, migraciones y religión*”, Edit. San Pablo y Universidad Pontificia Comillas, Madrid, 2007, pp. 32- 33.

dictadas por FMI y el BM mismas que han transformado las relaciones laborales y los ingresos de la población mundial, al igual que también ha transformado la estructura social de los países al polarizar a la sociedad al interior de los mismos.

Estas transformaciones han tenido efectos importantes también en las prácticas de inversión a nivel global en la forma de exportación de capital y colocación de éste, la instalación de industrias tanto manufactureras como de servicios en los países subdesarrollados que demandan trabajadores más calificados a la vez que trabajadores menos cualificados, a los cambios en la tecnología, que demanda cada vez menos trabajadores manuales, lo que ha traído consigo el debilitamiento y/o desaparición de las habilidades y conocimientos tradicionales para el trabajo y ha posibilitado la flexibilización del éste lo que ha permitido la reducción de los costos laborales, reducción de las antiguas prestaciones en el trabajo y la pérdida de derechos laborales con la creciente formación de trabajo informal e inseguridad en el empleo, sobre todo en los países subdesarrollados o de la periferia, pero también cada vez más en los países industrializados. Destaca, asimismo la creciente diferenciación en el trabajo por género, la edad, o la etnia, con lo cual se ha lanzado cada día más a las mujeres, los jóvenes y los niños a trabajos con baja remuneración, al trabajo no calificado, o de plano al empleo informal.

Los países más afectados por este nuevo orden mundial pertenecen a las regiones de Asia, África y a América Latina. También destaca el surgimiento de nuevos países industrializados principalmente en la región de los países exportadores de petróleo (OPEP) cuya inversión de las ganancias de la producción y venta del

petróleo han traído consigo mejoras en lo social y en la industrialización de los mismos.

Las estrategias de desarrollo en las regiones asiáticas, africanas y de América Latina han fracasado, y por el contrario, han coadyuvado a la generación de un rápido crecimiento de la población, a la sobreexplotación de las personas y de los recursos naturales, a la urbanización sin control, a la inestabilidad política y a la pobreza, en casos a la pobreza extrema.

Este cambio desigual en las regiones ha traído consigo una dinámica de migración principalmente de los llamados países pobres del sur a los países ricos o industrializados del norte que se expresan de diferentes maneras. En primer lugar, las migraciones dejaron de ser organizadas como en el pasado pasando a ser en su mayoría indocumentadas o bien que se atienen a políticas temporales de migración según las necesidades de los países de mano de obra calificada o no calificada, donde la migración sigue siendo hacia los países tradicionalmente receptores de inmigrantes, pero también hacia los nuevos países industrializados principalmente de la OPEP, Estados Unidos y de La Unión Europea, tanto internos como internacionales.

Se han dado, asimismo reunificaciones familiares lo que ha contribuido a que se formen minorías étnicas al interior de los países clásicos de inmigración, que aunados a las segundas generaciones de migrantes representan serios problemas en los países huésped ante la falta de oportunidades para éstos tanto en social, la educación, la salud y en lo económico. De igual modo, con el avance del desarrollo de los países, entre ellos los de la Comunidad Europea, antiguos países de emigración ahora se han convertido en países de

inmigración, como el caso de España, y otros países del sur y centro europeo. Se han dado nuevos y crecientes acuerdos bilaterales entre los países en materia de migración y los países han lanzado acuerdos y políticas para la legalización tanto para los ya residentes en el país como para los nuevos inmigrantes, en un intento por controlar la entrada masiva de éstos, los cuales traen cambios al interior de los países en materia de trabajo, salarios, vivienda, salud, y educación.

Otro movimiento migratorio importante es la migración en búsqueda de asilo. Lo es en el caso de algunos países latinoamericanos pero también los provenientes de los países de “detrás de la cortina” o del este, que con el derrumbamiento del muro de Berlín, también han representado los movimientos migratorios de Este a Oeste en Europa. Cabe destacar un punto importante de la migración contemporánea, donde la migración de talentos científicos y académicos a los países industrializados se nota importante, así como la migración estudiantil y la mano de obra altamente calificada, ya sea de manera temporal o permanente. Es importante asimismo señalar los esfuerzos que los países receptores de migrantes han realizado para desarrollar y aplicar cada vez más políticas de legalización de la inmigración, y aunque sea en el papel, han desarrollado políticas para el establecimiento de mejores condiciones para el empleo de los migrantes, así como la conciencia entre los pobladores para el mejor trato a los extranjeros, a su modo de vida, a sus creencias y diferencias culturales en un intento por mejorar la seguridad interna tanto de los locales como la de los migrantes situados en minoría y en desventaja.

Las migraciones dentro de la Comunidad Europea continuaron después de 1973, aunque se consolidó la demografía de las

poblaciones migrantes. El reclutamiento de trabajadores de las ex - colonias cesó, pero hacia 1990 se desarrollaron en varios países programas de reclutamiento de trabajadores temporales. Las nuevas políticas de migración en varios países contemplaban la reunificación familiar como un derecho humano, pues la protección de las familias estaba contemplada en las constituciones nacionales.

Un factor que ha preocupado a los países de la Comunidad Europea ha sido la baja natalidad y el envejecimiento de la población. De acuerdo a reportes de la División de Población de las Naciones Unidas (UNPD,2000) la caída de la población en los países desarrollados afectarían su tamaño y la edad de la población. Por ejemplo la población italiana de 57 millones de personas en 2000 podría descender a 41 millones para 2050 (Castles: 2004:). Alemania comenzó hacia 1992-93 un programa para “trabajadores huésped” de Europa del Este, pero Europa del Este no ofrece reservas demográficas, pues la tasa de fecundidad es baja. Los migrantes tradicionales de Alemania como los turcos y los africanos del norte presentan migración joven que podría atender los requerimientos de mano de obra para la construcción, servicios y atención a los ancianos pero son vistos con una luz ambivalente, pues temen ser inundados por su llegada. Este mismo informe de la ONU apunta la necesidad de altos niveles de migración para atender las necesidades de poblamiento. Este criterio suscitó un amplio debate entre los miembros de la Comunidad Europea que subrayó la necesidad de introducir migrantes cualificados.

España, Portugal y Grecia, países que en el pasado fueron países de alta migración en la actualidad registran gran cantidad de inmigración tanto legal como ilegal debido a los rápidos cambios y

las transformaciones de sus economías. Particularmente España, hasta antes de la crisis suscitada en el año 2008 registraba altos índices de entrada de personas, principalmente de África y América Latina. Sin embargo, después de la crisis y hasta el presente, éste país, fuertemente azotado para la crisis económica y financiera, apuntando a altos niveles de desempleo, ha visto disminuir su entrada de migrantes, principalmente de Latinoamérica y su tasa de inmigración parece establecerse. No obstante lo anterior, estos países comparten la preocupación de la migración internacional debido a la debilidad de concertar regulaciones para la entrada de migrantes o para legalizar a los trabajadores extranjeros. Y comparten, también, las preocupaciones del envejecimiento de la población y la baja tasa de natalidad.

3.3 Migración latinoamericana

Siguiendo con la muy completa historiografía presentada por Castles y Miller (2004), la amplia región latinoamericana la categorizan en cuatro áreas para explicar las migraciones hacia y fuera de Latinoamérica.

La primera correspondería al cono sur que comprende a Brasil, Argentina, Chile, Uruguay y Paraguay, países cuya población principalmente es de origen europeo, aunque también tuvo migraciones de África en menor medida, como Brasil, en la forma de esclavos. La segunda comprende la región andina que comprende a Bolivia, Colombia, Perú y Venezuela cuya población es mestiza, la tercera abarca la región centroamericana cuya población mayoritariamente es mestiza también, y finalmente el Caribe cuyos orígenes son africanos, pero que también contiene inmigración de

Europa y Asia. Dejan de fuera en el recorrido a México que forma parte de la región latinoamericana, quizá por sus extensión, su complejidad y su cercanía con Estados Unidos, lo cual constituye un ejemplo aparte, en tanto que mayoritariamente fue España quien pobló la región creando un mestizaje importante en el área de lo que se considera América del Norte, y cuya problemática en materia de migración es diferente en cuanto que en el presente, ésta fluye principalmente hacia Estados Unidos de Norteamérica, presentando una complejidad diferente al resto de los países latinoamericanos.

De acuerdo con los datos que este mismo estudio aporta, entre 1800 y 1970, 21 millones de inmigrantes llegaron de España, Italia y Portugal. , siendo la más grande la de tres millones de italianos que llegaron a Argentina, que junto con Uruguay estimularon la migración hasta la depresión económica de los años treinta de pasado siglo, pero Venezuela continuó con su política de “puertas abiertas” a la inmigración europea hasta 1959. Durante el período 1950-1959, casi 332 mil personas de origen italiano se establecieron ahí. (Castles, 2004: 182)

A su vez, mientras la inmigración externa disminuía a lo largo del siglo pasado, la migración interna en la región latinoamericana se desarrollaba, principalmente en búsqueda de mejores condiciones de trabajo, y vida. Su motivación se debía no solamente por la huida de guerras, guerrillas y persecución política debida a la inestabilidad política de la región, sino también por la devastación climatológica. Estos migrantes se han colocado principalmente en la agricultura.

Entre las principales intra-migraciones en la región, destacan los mismos autores, está la que se efectuó de bolivianos hacia Argentina que empezó durante los años 30 del pasado siglo, y que se

ocupaban principalmente en la agricultura. Esta migración inicia la etapa de las migraciones temporales sin regulación alguna, lo que devino en que posteriormente por primera vez se hicieran acuerdos bilaterales entre los dos países en un afán de regular la entrada, el trabajo y la salida, así como asegurar la protección de los trabajadores migrantes y la reunificación con sus familias. Este Acuerdo se firmó en 1958 entre las autoridades de Bolivia y Argentina. Del mismo modo se efectuaron migraciones de paraguayos y chilenos hacia el mismo país cuyo ingreso parecía ser tolerado pues se consideraba que contribuían al crecimiento económico y a la prosperidad. Esta sí era libre circulación de personas. Sin acuerdos bilaterales. No fue sino hasta los años sesenta cuando se empezó a considerar seriamente la regularización de los inmigrantes latinoamericanos ilegales en el país.

Otra de las migraciones importantes se realizó de manera no documentada desde Colombia hacia Venezuela atraídos por la industria petrolera, la construcción y el desarrollo de la industria hacia los años 80. Esta migración con residencia ilegal en el país se estableció en las ciudades más grandes de Venezuela. Los trabajadores colombianos temporales se dedicaban a la cosecha de café. No se realizaron acuerdos bilaterales entre los dos países sino hasta 1951 y 1952. De ahí, en 1959 se realiza el Tratado de Tonchala que obligaba a los dos gobiernos a legalizar a sus nacionales indocumentados que estuvieran empleados, hasta llegar al Pacto Andino en 1979 que obligaba a los estados miembros a documentar a los residentes provenientes de otros estados. De este modo se legalizaron en 1980 en Venezuela alrededor de 350 mil

trabajadores, sin embargo el programa no tuvo el éxito que se esperaba para cambiar el estatus de otros muchos trabajadores.

En el caso de Colombia, la migración en los años 90 se debió principalmente a la inestabilidad generada por el narcotráfico y los enfrentamientos del gobierno con los grupos de izquierda. Esto tuvo como consecuencia grandes desplazamientos de personas hacia Venezuela. Pero en 1995 cientos de venezolanos solicitaron asilo en Canadá debido a la crisis políticas recurrentes, lo que condujo a que éste país solicitara visa de entrada para los nacionales venezolanos.

La migración laboral y de asilo al interior de Latinoamérica fue sustituyendo paulatinamente la inmigración de otras regiones como Europa, debido al crecimiento y desarrollo de los países integrados a la Comunidad Europea disminuyendo la necesidad de migrar entre sus pobladores.

Después del derrumbe del muro de Berlín, América Latina y el Caribe en un esfuerzo por renovar los ímpetus de integración, Argentina, Brasil, Uruguay y Paraguay, que integran el Mercosur, y ante la problemática que ya se presentaba debido a las migraciones entre estos países, intentaron poner acuerdos migratorios entre ellos, pero sus esfuerzos fueron infructuosos. Ya hemos visto, a partir de la experiencia norteamericana y de la comunidad europea, lo complejo que es realizar acuerdos y políticas en la materia, y más cuando reconocemos que cuantificar a los migrantes, entre documentados, residentes y no documentados, es una tarea difícil, y a veces infructuosa, que fue lo que le sucedió a Mercosur. En cuanto al Grupo Andino, conformado por Bolivia, Colombia, Perú y Venezuela, sucedió lo mismo. Por tanto, se carece de una política migratoria adecuada que permita regular los movimientos a favor de los

migrantes y sus familias por toda la región. Mucho menos la tienen para regular la migración externa.

Otro problema lo representa la petición de asilo. Durante los años ochenta y noventa se desataron nuevos conflictos políticos en la región latinoamericana que desataron una fuerte migración a causa de falta de empleo, pobreza, devastación, represión y persecución. El narcotráfico sentó sus reales en la región creando fuerte inestabilidad. La movilidad intra-regional se acentuó y se acentuaron también las migraciones hacia Estados Unidos acrecentando los problemas entre México y Estados Unidos, pues, aparte de que México es país que históricamente ha surtido y surte fuertemente de inmigrantes nacionales a Estados Unidos, también es que México es país de paso hacia Estados Unidos de gran cantidad de centroamericanos y sudamericanos. Algunos se quedan en el país, pero muchos otros logran llegar a la frontera con Estados Unidos, aunque no siempre logran entrar, pues ante el cierre de fronteras que Estados Unidos ha instaurado, la migración no documentada ha aumentado, como han aumentado los peligros al intentar cruzar. El problema es grande y complejo. La ilegalidad, la represión, la persecución, las detenciones, las muertes, es asunto de todos los días. Es asombroso observar que las medidas de vigilancia por parte de las autoridades norteamericanas instauradas en las fronteras del norte de México con Estados Unidos, incluidos muros, perros guardianes, policías armadas, aviones y helicópteros, así como mejoras en el equipo de supervisión en las aduanas, la inmigración ilegal no cesa. El intento por cruzar no ha disminuido, las muertes han aumentado y los traficantes de personas han proliferado, creándose una nueva fuente de ingresos por tráfico de personas.

Nada parece evitar que los migrantes deseen y busquen mejoras en su calidad de vida y la de sus familias. Aunque les cueste la muerte. Y las protestas y los diálogos políticos de alto nivel nada han mejorado el estado de cosas. Aquí parece ser que no es la oferta de empleo y de mejores condiciones de vida lo que hace que importantes sectores de la población latinoamericana los haga migrar, lo que también sucede es la falta de empleo, estabilidad y ofertas en sus propios países. Por otra parte, los millones de dólares que México recibe por las remesas de sus migrantes se han convertido en apoyo a la desequilibrada economía del país.

Si bien es cierto que las políticas implementadas desde Washington y el Banco Mundial para la región han afectado a todos los países que la componen, es de mencionar cómo le ha afectado a México y a Argentina, que años recientes han visto ascender sus niveles de pobreza. Durante los años ochenta y hasta los noventa, durante la llamada “década perdida” en la que México se vio sumergido por el pago de la deuda externa con Estados Unidos, México expulsó a mucha gente hacia Estados Unidos debido a la depresión económica, el desempleo, la falta de oportunidades y de inversiones.

Con la liberalización del mercado y de las políticas de Estado, el cambio democrático y la tendencia hacia mayor liberalización e integración con América del Norte, las crisis recurrentes se han enfatizado. La desigualdad ha hecho presa de millones de personas que han caído por debajo de la línea de pobreza⁴⁰ mientras pocas

⁴⁰ Mucho se ha estudiado y analizado para poder definir la línea de pobreza, para este fin cito la definición que nos ofrece Ubaldo Martínez Veiga en su libro “Trabajadores invisibles. Precariedad, rotación y pobreza en España”, pp. 226-227: “Un nivel de pobreza absoluta se define basándose en un nivel fijo de poder adquisitivo, el que es suficiente para comprar los elementos necesarios para satisfacer un haz fijo de necesidades básicas. Un

han podido mantener niveles siquiera a los alcanzados durante los años ochenta. Así mismo, ha crecido una nueva clase de ricos en México, que los aparta del resto de la población. De acuerdo con los datos que Castles,(2004) sostiene, hacia el año 2000, de un población de 480 millones de personas en la región latinoamericana, 78 millones habían caído por debajo de la línea de pobreza. Con Argentina ha sucedido algo similar, y esto ha coadyuvado a la alta migración hacia exterior de miles de migrantes, tanto de la ciudad como de los centros rurales.

Con el inicio del siglo XXI, la tendencia de la migración latinoamericana sigue siendo hacia los países de la Comunidad Europea y Estados Unidos de Norteamérica atraídos por el creciente desarrollo de ésta, el mejoramiento del nivel de vida, los índices democráticos y las oportunidades de trabajo. Particularmente en esta segunda década del siglo azotada por la crisis global, la región latinoamericana ha visto mermadas sus esperanzas de progreso en el corto y mediano plazo. La migración hacia los países desarrollados parece ser una salida.

nivel relativo, por otra parte, se define en términos de recursos típicos o de nivel de consumo dentro de la sociedad en su conjunto” (Citado, a su vez en el mismo libro, de Burtliss y Smeeding, 2001, “The Level, Trend and Composition of Poverty, New York, Russell Sage.)

CAPÍTULO 4

4 EMPRESAS MEXICANAS CREADAS POR MIGRANTES ESPAÑOLES

“Aquellos hombres que trabajaban el doble y gastaban la mitad”

Lorenzo Sertvije

Introducción

La llegada de inmigrantes españoles al país desde mediados del siglo XIX hasta ya entrado el siglo XX resulta importante desde los puntos de vista económico, social y cultural para México.

Una vez consumada la Independencia de México en 1821, y el reconocimiento de ésta por parte de España en 1836, arribaron a México españoles año tras año quienes se insertaron paulatinamente a la vida del país desarrollando toda clase de actividades del comercio en general, principalmente estableciendo abarroterías, vinaterías, panaderías, almacenes de ultramarinos, carnicerías, librerías, imprentas, pasando por pequeñas industrias ferreteras, del aceite, del jabón; además fueron prestamistas, se dedicaron a los bienes raíces, fueron hacendados, invirtieron en la minería y algunos de ellos se convirtieron en grandes empresarios que forjaron la industrialización del país, sobre todo después de la Revolución Mexicana en 1910.

España, por su parte, en plena época de la Restauración y después de haber pasado por las Guerras Carlistas desde mediados del siglo XIX con la pérdida de sus últimas colonias, entre ellas las de México y Cuba, se encontraba en estado de postración, y al

comienzo del siglo XX aún no se recomponía inmersa en numerosos conflictos de índole político y económico.

Hacia principios del siglo XX a España la habitaban 18,600 personas, Padecía una alta tasa de mortalidad sobre todo en los recién nacidos que no alcanzaban a llegar al año de edad. La movilidad del campo a las ciudades era muy baja y el 32 por ciento de la población vivía en núcleos rurales de más de 10 mil personas, y algunas capitales de provincia apenas llegaban a los 15 mil habitantes. Para entonces, alrededor del 70 por ciento de la población económicamente activa se dedicaba a la agricultura o la ganadería, y ya desde el siglo anterior, ésta más bien representaba una producción de subsistencia en las comunidades, siendo, ésta principalmente de trigo, vid y el olivo.

En la industria, menos del 16 por ciento de la población activa se dedicaba principalmente a la confección textil y a la construcción. En el sector servicios, 300,000 personas se dedicaban al servicio doméstico (Tusell: 2007).

Con todo, el País Vasco dio las primeras acumulaciones de capital ligado a la industria siderúrgica auspiciado por la explotación minera y el ferrocarril empujada por el capital extranjero, principalmente inglés. Cataluña se presenta como una región fuertemente industrial hacia finales del siglo, que junto con Valencia superaban la media nacional en cuanto se refiere a la industrialización y a las exportaciones. Sin embargo, el bajo consumo de la población catalana limitaba la industria textil tan fuertemente arraigada en la región, así como el costo de las importaciones de los insumos y la baja competitividad frente a la

producción internacional daba muestras de desgaste concentrándose la producción a nivel familiar.

Hacia 1900, el 63% de la población española no sabía leer ni escribir. El norte del país estaba mucho más alfabetizado que el sur, y desde luego en el medio rural el analfabetismo era mayor que en el urbano (Tusell, 2007: 1: 13-72).

En medio de estas condiciones extremas en casi toda España se dieron movimientos migratorios importantes hacia América, principalmente a Cuba, Argentina y México.

Una vez consumada la independencia de España en México, a pesar de que los españoles que aún quedaron en el país fueron considerados extranjeros, éstos se mantuvieron al cabeza de las actividades mercantiles, en puestos públicos y actividades eclesiásticas y poco a poco fueron llamando a otros para apoyar sus actividades. Más adelante, y a pesar de las revueltas revolucionarias en México, la llegada de españoles a México fue constante.

Del norte de España, la región más densamente poblada, desde finales del siglo XIX se desplazaron desde Cantabria (18.30%), País Vasco (14.43%), Asturias (11.34%), Castilla y León (6.44%) Galicia (4.77%) y llegaron también de Andalucía (10.05%), Madrid (2.71%), y en menos proporción de Valencia (1.80%), Cataluña (1.80%), y Navarra (1.55%). Para Castilla La Mancha, Murcia y Aragón la emigración fue de menos del uno por ciento, de acuerdo al padrón que se pudo hacer en esos tiempos en México, ya que desde 1828 se procedió a hacer un conteo de extranjeros avecindados en país, tarea que no fue fácil debido a que o se ocultaban a las familias o bien ya éstas eran mexicanas.

No se tienen registros confiables al respecto. Hacia 1843 se decretó la Ley de Prohibición a los Extranjeros del Comercio al Menudeo ante las protestas de los comerciantes del país, pues los españoles y demás extranjeros acaparaban el comercio frente a los comerciantes nativos. Solo se les permitía el comercio al mayoreo. La ley exceptuaba a los casados con mexicanas, a los naturalizados o a los que residieran con sus familias (Pardo, 2008: 27). No fue sino hasta 1842 y 1848 que se realizaron los primeros conteos para el padrón de extranjeros en México y sus actividades. En 1848, del padrón de extranjeros en el país el 52% eran españoles, frente a franceses que representaban el 27%, los alemanes 6.24% y los ingleses el 4.85%. El resto eran hispano-cubanos y otras nacionalidades; de todas éstas, la migración fue mayoritariamente masculina (Pardo, 2008: 11). Así pues, entre 1880 y 1930, periodo en que más se realizaron migraciones de España a México en su mayoría de la Cornisa Cantábrica al norte de España, llegó población joven, masculina, sin instrucción ni formación, que se distribuyó principalmente en los Estados de Veracruz, Puebla y la Ciudad de México. De este conjunto de emigrados, de la gran mayoría que se insertaron como cargadores, despachadores y en el comercio minoritario, surgieron empresarios que a base de trabajo constante, empezando desde muy abajo, a través de sólidas redes de migrantes en el país que continuaron con el esfuerzo de los pioneros, se consolidan formando una nueva clase empresarial mexicana que se inserta en actividades económicas clave del país.

Cabe decir que muchos de los que avanzan como empresarios, formaban parte de la minoría que había recibido algún tipo de instrucción formal en España o que por lo menos sabían leer

y escribir. Su aprendizaje en los negocios se fue dando en el trabajo mismo, a través de otros que fueron trasladando sus conocimientos y sus relaciones en el país. Fueron hombres de trabajo duro, de esfuerzo, de ahorro, y de mucha visión en el futuro. Importantes fueron la creación por parte de estos empresarios de plantas azucareras, tabacaleras, harineras, aceiteras, textileras, y hacia los comienzos del siglo XX destacan en la siderurgia.

En México, la presencia de los vascos ha sido significativa desde el siglo XIX. No hay estimaciones poblacionales precisas, pero su carácter ha sido cualitativo, pues fueron grandes trabajadores principalmente en la industria harinera, la fabricación de pan, hasta la creación de una industria cervecera importante y sus incursiones en la banca.

En este capítulo se hace un breve recorrido de las leyes migratorias de México y de España, que nos da cuenta del desarrollo de éstas a lo largo de los últimos dos siglos, y se acompaña con las historias tres migrantes vascos, Braulio Iriarte, Agapito Ontañón y Enrique Huerta que llegaron a finales del siglo XIX y principios del XX y que ejemplifican tres de las más importantes industrias del país, las cuales hasta nuestros días aún continúan. Se agregan las historias de otro asturiano, Jerónimo Arango quien arribó al país a principios del siglo XX y sus hijos, Jerónimo, Plácido y Manuel, éstos últimos ya nacidos en México, y que establecieron una de las cadenas de mercadeo de autoservicio más importantes del país; y se añade la historia de un leonés, Pablo Díez, que arribó en 1905 y que fue panadero y harinero, hasta establecer la Cervecería Modelo que hasta hoy día se erige como una de las más importantes empresas en México. Tres catalanes representativos de grandes empresarios

en México se han añadido: Lorenzo Sertvije y Jaime Jorba de la Panificadora Bimbo así como una breve reseña de Arturo Mundet, fundador de una empresa refresquera, gran altruista y fundador de bienes sociales que hasta hoy día subsisten. Es interesante ver que Lorenzo Sertvije tuvo sus primeras incursiones como panadero bajo la tutela de Braulio Iriarte y Pablo Díez hasta que se independizó, y después de incursionar en pequeños negocios, finalmente en 1944 funda la Panificadora Bimbo en México, una de las empresas de fabricación de pan más grandes a nivel mundial.

4.1 Desarrollo de las leyes migratorias en México.

En 1886, se establecieron reglas en La Ley de Extranjería y Naturalización que estuvo vigente hasta 1934 en donde se le concedía a los extranjeros que quisieran establecerse en el país los mismos derechos que los mexicanos, excluyendo los derechos políticos y la posibilidad de adquirir propiedades, y no fue sino hasta 1908 que se promulgó la primera Ley de Inmigración que reconoció la plena igualdad en materia de inmigración a los extranjeros de todos los países.

Esta ley contenía normas para los inmigrantes, especialmente para aquellos que se acogieron a las condiciones establecidas en la Ley de Colonización de 1893, la cual enajenaba terrenos baldíos en el territorio. Además contenía disposiciones para prohibir la entrada al país a aquellos que tuvieran enfermedades contagiosas, fueran prófugos de la ley o que fueran una carga pública por vagancia o malvivencia.

En 1926 se crea otra Ley de Migración, que deroga la ley de 1908 y que adopta una política tendiente a proteger los intereses de la población mexicana y la economía del país. Se reglamentó la

emigración que se empezaba a realizar de mexicanos sobre todo a Estados Unidos organizando los servicios de migración sobre bases más amplias. Estableció la obligación de los extranjeros a comprobar su buena conducta y enumeraba los casos en los que restringía la inmigración. Surgen, también reglas para la inmigración de trabajadores para regular el acceso de mano de obra extranjera y proteger las fuentes de trabajo para los nacionales. Establece un impuesto del inmigrante y reglamenta la inmigración por la vía aérea que ya comenzaba a darse de manera importante. Surgen por primera vez las figuras legales de inmigrante y emigrante.

Se dispuso, mediante esta ley, “la tarjeta del migrante” con el propósito de identificar a los migrantes nacionales y extranjeros y para acreditar el cumplimiento de las leyes migratorias. Esto constituyó el primer esbozo de padrón de extranjeros más formal al incluir entre los datos la nacionalidad, motivo de internación, medios de subsistencia y otros que se acreditaban en la tarjeta de los extranjeros. Por primera vez, se determinaban las sanciones administrativas y penales para aquellos que violaran la ley.

La Ley de Migración que se reformula en 1930 se creó a partir de nuevas problemáticas de la época, la cual consideró las necesidades y los problemas de cada una de las oficinas establecidas en las diferentes regiones de la República e instituyó formalmente el Registro de Extranjeros. A partir de entonces, el servicio migratorio estaría a cargo exclusivamente de la Secretaría de de Gobernación, la cual entre otras atribuciones, investigaría las causas de la emigración regional, su prevención y remedio, e informaría e instruiría a los emigrantes a fin de evitarles problemas en el exterior

para aquellos que desearan salir de país. En esta ley se empieza a distinguir entre la calidad de No Inmigrante y la de Inmigrante que ofrece por primera vez criterios demográficos que presentan diferencias entre los motivos y los propósitos de un extranjero al entrar al país, en particular cuando éste pretendía establecerse en residencia. En 1932 se publica el primer reglamento sobre la ley de migración, y es durante esta década de los años 1930 cuando se establece el Plan Sexenal que se estimó necesario para la reorganización del servicio de migración, considerando que los movimientos de población presentaban características especiales, por tanto, en este Plan quedaron comprendidas como materia de migración la demografía, el turismo, y la identificación personal. Se crea, asimismo, la Dirección General de Población como dependencia de la Secretaría de Gobernación. Bajo esta Ley, los extranjeros tenían que hacer un depósito en efectivo ante el Banco de México para garantizar el pago de regreso a su país de origen. Esta era condición indispensable para ser admitidos en el país. A este depósito se le llamó depósito de repatriación.

En 1936, se crea la Ley General de Población y bajo la recién creada Dirección General de Población se instituyen las políticas de aumento de la natalidad y el fomento al turismo. Se crea, entonces, el Consejo Consultivo de Población el cual, bajo la Dirección General de Población y con representantes de siete secretarías de estado y dos departamentos administrativos, tiene atribuciones “para fomentar la corriente migratoria interior hacia los lugares convenientes, tendiendo a limitar o restringir la que se dirige hacia los centros densamente poblados o de recursos insuficientes” (INM, 1996: V). Esta ley prohíbe la entrada a trabajadores inmigrantes y

conmina con multa a patrones y empresas que contraten a personas que no comprueben su estancia legal.

En 1947 se proclama una nueva ley, que es el antecedente a la Ley de 1974, la cual tiene como uno de sus objetivos principales el aumento de la población tanto por su crecimiento natural como por la inmigración. En ella, aparecen tres calidades migratorias que hasta hoy día persisten: No Inmigrante, Inmigrante e Inmigrado. Además, anticipa las facilidades con que cuenta la ley para la repatriación de los nacionales y se empieza a ser más selectivo con los flujos migratorios así como simplifica la entrada de inversionistas, técnicos y trabajadores especializados. Así mismo, se crea el Registro de Población e Identificación Personal y se establece la admisión de perseguidos políticos de países americanos instaurando, así el derecho de asilo en México, misma que amplía los beneficios de asilo a todos los extranjeros, se amplía la figura de rentista, así como se posibilitan las actividades de tipo académico y docente de los extranjeros.

Por otra parte, bajo esta ley, se establece el permiso por parte de la Secretaría de Gobernación para que los extranjeros puedan adquirir bienes inmuebles, derechos sobre los mismos, y establecimiento de empresas. Uno de los grandes avances de esta ley es el considerar como delito a aquellos que lucran con las necesidades de los migrantes y el tráfico de indocumentados y obliga a no dar curso a las gestiones que promuevan extranjeros a menos que comprueben su estancia legal en el país, con lo que se sientan los principios fundamentales de procedimientos administrativos para regular la situación migratoria de los extranjeros.

En 1990, se incorporan reformas a esta Ley de 1974 las cuales amplían el esquema de protección humanitaria para el perseguido político y refugiado proyectando internacionalmente el cuerpo legal del país, y en 1992 se establecen en México el Registro Nacional de Población y la Clave Única de Registro de Población con datos que permitan certificar y acreditar la identidad de la población.

Finalmente, en 1993 se crea el Instituto Nacional de Migración, órgano desconcentrado de la Secretaría de Gobernación, cuyos objetivos son la planeación, ejecución, supervisión y evaluación de los servicios migratorios en coordinación con el Ejecutivo Federal.

La política migratoria mexicana se ha fortalecido. El Estado salvaguarda las fronteras y no desconoce su atribución para regular e impulsar el aporte de la migración para el desarrollo sin menoscabo de la soberanía nacional y en defensa y fortalecimiento de éste.

En 1996 se hacen reformas y adiciones a esta Ley General de Población que se agrupan en cinco apartados: 1) otorgar mayor protección a los derechos humanos; 2) proporcionar mayor seguridad jurídica en los trámites y procedimientos; 3) propiciar la integración familiar; 4) combatir con mayor rigor el tráfico de seres humanos, y 5) adaptar las características y modalidades migratorias a las circunstancias actuales. Del mismo modo, se dan facilidades a los estudiantes que viven en las zonas fronterizas para que puedan salir y entrar al país de manera más fluida. Los familiares de los inmigrantes pueden realizar actividades lucrativas y a permanecer en el país como extranjeros aún y cuando hayan terminado su vínculo matrimonial. Del mismo modo, la figura de ministro de culto

y de corresponsal tiene la calidad de No Inmigrante (INM, 1996: I-XIV).

Por su parte, en España, la Ley de Emigración de 1853 solo permitía emigrar a América a los canarios; en 1857 se extendió el permiso para los peninsulares con lo que se amplió para todos los españoles levantando la prohibición de emigrar a América. En México, a raíz de la independencia, se habían instaurado consulados españoles. A través de esta ley sólo se le daba protección al emigrante durante el viaje. La Constitución española de 1869 daba libertades para emigrar, aunque establece una fianza para hacerlo, misma que se derogó en 1873. En 1907, al proclamarse la Ley de Emigración, hubo una fuerte migración hacia México, y no es sino hasta 1924 que se crean ayudan estatales y convenios para la recepción regulada y administrada de inmigrantes al país. En esta década de 1920, fue cuando más emigración hubo hacia México, debido a que ya había terminado la revolución y la primera guerra mundial y se permitían más salidas al extranjero (Kenny: 1979: 28).

Tras la Guerra Civil en España en la década de los años 30, la emigración española empezó a disminuir hasta mediados de los años 40, cuando aunado a la depresión mundial y a la Segunda Guerra Mundial se registra la fuerte entrada de refugiados a México, inmigración que se caracteriza entre otras cosas por lo que hoy día conocemos como “fuga de cerebros”, pues muchos inmigrantes eran del ámbito político, cultural y académico; fueron escritores, artistas, profesionistas y políticos, migración que dotó al país de un fuerte impulso cultural y económico.

Mientras tanto, España, en el año de 1956, se adhiere a la Comisión Intergubernamental para las Migraciones Europeas y se

crea el Instituto Español de Emigración y en 1960, bajo la Ley de Ordenación de la Emigración creada ese año, se protegía a los familiares mientras se reunían con los emigrados. En 1971, la Ley amplió la acción protectora del Estado dotando a todo emigrante de seguridad social, educación y tutelaje para la vivienda de los familiares de los emigrados. La Constitución Española de 1978 reconoce que la emigración es un fenómeno social importante y contempla la libertad de emigrar y exige la tutela del emigrante por el Estado.

4.2 El desarrollo reciente de la normativa de inmigración en España⁴¹

España, al igual que el resto de los países europeos durante los dos siglos pasados basaba sus políticas generales bajo la premisa de la soberanía nacional. Como consecuencia de esto, la distinción entre los nacionales y los extranjeros se basaba en los derechos para los nacionales que eran los titulares de éstos y para los extranjeros los derechos eran dotados por la voluntad de cada gobierno. A lo largo del establecimiento de los derechos a los extranjeros en España, plasmados en sus constituciones, a éstos de les dotó de ciertos derechos, menos aquellos de carácter político. La Constitución española de 1931 reconocía algunos derechos a los extranjeros e inició la política de permitir la doble nacionalidad a los ciudadanos latinoamericanos. Pero durante el franquismo estos derechos fueron mermados y estaban en la mayoría de los casos supeditados a la voluntad de las autoridades quienes decidían a

⁴¹ El siguiente resumen sobre el desarrollo de la política migración en España parte de libro de Eliseo Aja y Joaquín Arango (Eds.) “Veinte años de inmigración en España”, editado por la Fundación CIDOB, en 2006, en Barcelona, España.

quien otorgarle el permiso de entrada y a quien negársela, así como los permisos de residencia o expulsión. Más bien, por aquellas épocas, lo que realmente preocupaba era la migración de los propios nacionales, y ya en la Constitución de 1978, cuyos cambios fueron decisivos para los ciudadanos españoles, se observan algunos cambios para los inmigrantes, aunque prevalecen las preocupaciones por los del migrante español en el extranjero y la promoción de su retorno al país. La Constitución de 1978 supuso la obligación de regular la materia por la ley de Cortes que suplantaba la situación “tradicional” a través de reglamentos gubernamentales y normas.

Desde 1974 se habían uniformado algunas reglas de residencia y permisos de trabajo para los extranjeros, pero en realidad había poca población inmigrante, es por eso que no es sino hasta 1985, cuando la entrada de extranjeros al país se hizo mucho más notable, que se empieza a legislar de manera más contundente en materia de inmigración, y la Ley de Extranjería fue reemplazada por “políticas de inmigración” ante los avances de ésta en el país.

En el camino hacia la nueva democracia España ratificó los principales Tratados Internacionales como el Pacto Internacional de Derechos Civiles y Políticos en 1966, y El Convenio Europeo de los Derechos Humanos de 1950. Este último –el de los Derechos Humanos- ha sido eficiente para los derechos humanos de los nacionales y extranjeros pues el Tribunal Europeo de los Derechos Humanos se vincula con las instituciones españolas.

Sin embargo, en la regulación de los extranjeros que se estipula en la Constitución de 1978, se reconocen las libertades públicas a éstos pero se les excluye el derecho de sufragio y el

acceso a los cargos públicos con excepción de elecciones locales para los ciudadanos de los Estados que a su vez otorguen este derecho a los Españoles (reciprocidad). Corresponde, en primera instancia, todos los derechos a los extranjeros que la Constitución Española otorga a sus ciudadanos como derechos humanos, la libertad individual y la tutela judicial, pero, sin embargo, para los extranjeros estos derechos son de carácter legal en España.

Así, en 1985 se redacta “La Ley de Extranjería” (LOE, Ley Orgánica de Extranjería del 5/1985) sobre los derechos y libertades de los extranjeros en España la cual representa la organización de los reglamentos y normativas que de otro modo aparecían como dispersas. Al reunir las en un solo texto éstas recogen la doctrina de los derechos constitucionales imputables tanto a los españoles como a los extranjeros en cuanto a dignidad humana, libertad ideológica, tutela judicial, pero se regulaban las limitaciones para los extranjeros que solamente eran imputables a los nacionales como la libertad de circulación por el territorio español, el derecho de reunión, de asociación, el derecho a la educación y al de la sindicación.

Por otra parte, la Ley permitía un rígido control de entrada a los extranjeros quienes debían tener un visado de entrada desde el país de origen. Para el caso de los trabajadores deberían tener una oferta de trabajo en España, y se dotaba de un régimen de sanciones para los extranjeros en el país de manera no documentada.

Esta ley, que fue aprobada en la víspera de la entrada de España a la Comunidad Europea y que se formalizó en 1986, en realidad para lo que sirvió fue para dar seguridad a los demás Estados comunitarios sobre la entrada irregular de los extranjeros

en tanto que España no fuera una coladera para la entrada de inmigrantes a otros países como Francia y Alemania, recordando que existe el supuesto de la libre circulación de personas, y puesto que la inmigración se había cerrado en Europa desde la crisis del petróleo en 1973. Lo que esta ley apreciaba era el control de la entrada de personas y su expulsión cuando su estancia era de manera irregular, si bien también representaba el intento más enérgico por regular lo que antes parecía disperso en materia de inmigración.

Las condiciones para entrar a España eran o bien como turistas,⁴² o como trabajadores contratados desde su país de origen a través de las empresas españolas, pero entonces no se tenían suficientes contactos de las empresas con redes en los países de origen que ofrecieran contratos a trabajadores, por lo tanto, para los extranjeros solo existía la figura de trabajador indocumentado o turista.

Para el caso de los trabajadores indocumentados, simplemente se les expulsaba del país, y las visas de entrada por turismo servían, en caso de ser renovadas para extender la permanencia en España, para alargar la estancia como trabajador no documentado como tal. Los permisos de trabajo y residencia de corta duración pretendían reducir la inmigración de larga duración y se ha fracasado en el intento. Es significativo que esta ley no considerara la figura de

⁴² No debemos olvidar que una de mayores fuentes de ingreso para España es el turismo en estancias cortas y de recreación. España es uno de los países europeos más visitados por propios y ajenos, y más allá del continente europeo. El turismo en España, a escala internacional, es considerado como el segundo en el mundo. El turismo desde el continente americano incluye tanto a canadienses, como latinoamericanos y estadounidenses. Y mucho se ha dicho sobre las condiciones que el país ofrece para los jubilados de varias naciones, entre ellos los japoneses y los ingleses.

reagrupación familiar, y que no promocionara la regularización de los trabajadores no documentados. Simplemente la ley se mostraba como intransigente y de mano dura ante la inmigración. Pese a que la constitución española señalaba claramente el derecho a la tutela judicial, en los hechos ésta no se ejercía sobre los inmigrantes, quienes eran expulsados y cuyos recursos de apelación tenían que efectuarse desde sus países de origen, del mismo modo a los jueces se les prohibía suspender el recurso de apelación por parte de un inmigrante frente a las presiones de las Administraciones, aunque fuera inconstitucional no proveer este derecho.

En 1986, se revisa la Ley de Extranjería, en la cual se extendían los derechos a los extranjeros que la propia Constitución Española dotaba a los nacionales y que la hacía coincidir con los Estados democráticos de Europa, así como abría paso a las mejoras y los cambios en la Ley que se realizarían en el futuro, pues con la entrada de España a la Comunidad Europea, se tendrían que suceder de acorde con las líneas generales aportadas por el Consejo de Europa en materia de migración. Del mismo modo, con las mejoras en las condiciones de vida de España en cuanto a situación económica y de régimen democrático, el flujo de trabajadores extranjeros aumentaba considerablemente y se imponía una mejor regulación, ya que con la apertura de fronteras la entrada ilegal se hacía más fácil sobre todo con las naciones con los que se tenía un tratado de exención de visa, y en el caso de los que entraban con visado de turistas, se quedaban a la espera de encontrar trabajo y con el tiempo regularizar su situación migratoria. De este modo la inmigración documentada aumentaba muy poco, y la no documentada era y lo es hasta el presente, difícil de contabilizar.

En vista de la gran cantidad de inmigrantes trabajadores no documentados en España, se optó por la “regularización” a través de leyes para su operación. La primera regularización se efectuó en 1991 con el fin de esclarecer y mejorar la situación caótica en la que había caído la inmigración en España. De este modo, en esta primera regularización de inmigrantes a 112 mil extranjeros se les concedió un permiso de trabajo y residencia.

Los tratados internacionales en materia de derechos de los migrantes prosiguieron con la ampliación de los derechos de los extranjeros y fueron acogidos en España, como lo es el derecho a la educación, a la salud y a la agrupación familiar, lo cual se empezó a ordenar desde 1994 a partir de que los Estados de la Unión Europea han tratado de armonizar las normas en la materia, y ha pasado a ser Ley Orgánica desde el año 2000. Además, era necesario armonizar la ley con las normas dictadas por el Consejo Europeo para la Comunidad en materia de inmigración. De este modo, en 1996, se aprobó el Real Decreto 155/1996, el cual presenta progresos en materia de derechos para los inmigrantes como la graduación de las infracciones y las sanciones ahora tipificadas como leves, graves y más graves para evitar la expulsión arbitraria. Del mismo modo, bajo esta Ley se reconocen los permisos permanentes de trabajo y residencia, a partir de los cinco años de estancia en el país. En el año 2000, se reforma la Ley Orgánica de Extranjería y sale a la luz la nueva Ley Orgánica 4/2000, sobre derechos y libertades de los extranjeros en España y su integración social donde se establecen cambios importantes respecto a la anterior, pues se crea un estatuto más claro sobre la extensión los derechos para los extranjeros legales con respecto a los nacionales

de acuerdo con la jurisprudencia constitucional, extendiendo el principio de igualdad y sobre todo introduce un cláusula general que sanciona todo tipo de discriminación a los inmigrantes. Esta nueva Ley provee el derecho de los trabajadores extranjeros residentes a la asociación, reunión y derecho de sindicación y huelga, y queda excluido el derecho de sufragio y de elección a puestos en la función pública.

Es destacable el enfoque básico de la Ley del año 2000, porque introduce en el mismo título de ésta la figura de integración social, y admite que la presencia de una gran cantidad de extranjeros de todas las razas, etnias, color, religión e ideologías no consiste un fenómeno coyuntural sino estructural. Por tanto, la integración social no proporciona un listado de normas y leyes sino que se constituye en un objetivo que deben perseguir las Administraciones públicas para conseguirla.

Así pues, se puede decir que la reforma a la Ley de Extranjería apuesta a la integración de los inmigrantes basada en el reconocimiento de los derechos fundamentales y de la supresión de la equiparación de los derechos con los españoles.

4.3 Empresarios españoles en México de finales del siglo XIX y principios del XX⁴³

4.3.1 Braulio Yriarte

Braulio Yriarte Goyeneche quien nació en Elizondo en 1860. Provenía de una familia campesina del Valle del Baztán, cuya región produjo la mayor cantidad de migrantes hacia la ciudad de México. Llegó a México en 1877 traído por un paisano que poseía un negocio de procesamiento de trigo. Se casó con Leonor Moreno, mexicana, con quien tuvo cinco hijos, quienes cursaron la educación básica en México y la educación media en España. Iriarte no tenía la intención de que sus hijos siguieran con sus negocios, pero fue hasta más tarde que sus hijos se involucraron en ellos. La vida económica de Iriarte empieza desde abajo, en una panadería, repartiendo pan de puerta en puerta. Para 1890 trece años después de su llegada ya era dueño y socio de una bizcochería o fábrica de pan al mayoreo en el centro de la Ciudad de México. Después de 23 años de trabajo Iriarte contaba, además de la fábrica de bizcochos, con una panadería, un molino de trigo, una casa particular y con un cierto capital líquido. Entre los años 1880-1900 fue estableciendo más

⁴³ La siguiente selección de historias de los empresarios ha sido recopilada de la *Colección Cuadernos de Historia Empresarial* realizada por Carlos Herrero entre los años 2001 y 2003 a partir de entrevistas realizadas por él mismo tanto a los empresarios mismos como a sus descendientes y publicadas en la Universidad Autónoma Metropolitana-Iztapalapa. La historia de Enrique Huerta, también de Carlos Herrero, aparece en su libro *Los Empresarios mexicanos de origen vasco en el desarrollo del capitalismo en México 1880-1950*, y la historia de los Sertviye y Mata de la Panificadora Bimbo es del libro de Silvia Cherem *Al Grano. Vida y visión de los fundadores de Bimbo*, de todos éstos la bibliografía completa aparece al final de este trabajo.

panaderías, lo que lo convirtió en uno de los más importantes panaderos en México.⁴⁴

En 1906 Iriarte se asocia con Juan Oteyza y Fermin Echandi para fundar un molino de trigo llamado Euskaro el cual situaron estratégicamente cerca de la capital colindando con la zona histórica de Santiago Tlatelolco para estar cerca del mercado y las panaderías. Para 1920 Iriarte forma parte del grupo de molineros más importantes del país. Diez años atrás ya había fundado Leviatan y Flor S. A., una planta moderna para la fabricación de levadura. Su mejor y más importante molino ubicado en la zona de Peralvillo fue ampliado en 1922. En 1927 compra la totalidad de El Molino que tenía 3,760 metros cuadrados para la planta industrial y 1,549 para las calles. La adquisición incluía bodegas y talleres. En 1929 reconstituye la compañía bajo la razón social de Molino Euskaro, S.A. la nueva industria se dedicaría a moler trigo y cereales y a la fabricación de mantecas, pastas y harinas.

Al convertirse en el rey de la harina y gracias a un proceso de acumulación de gran capital de 28 años de trabajo, Iriarte se inició en la especulación de bienes raíces, crédito a personas y a la formación de importantes industrias. Compra gran cantidad de terrenos, lotes y casas en la Ciudad de México, todo con miras a invertir y expandir sus negocios en Euskaro y fundar la Cervecería Modelo.

⁴⁴ Los datos se han obtenido del libro de Carlos Herrero (2002) *Braulio Yriarte. De la Tahona al Holding Internacional Cervecerero*, Como él mismo lo dice, los datos se obtuvieron a través de entrevistas realizadas a personas que conocieron a Braulio Yriarte más datos obtenidos del Archivo General de Nación (AGN), México y del Archivo Histórico de la Secretaría de Relaciones Exteriores, El Archivo de Notarías de la Ciudad de México, El Archivo y Biblioteca de la Fundación *Archivo de Indianos*, Colombres, Asturias y la Hemeroteca Nacional, México.

4.3.1.1 Cervecería Modelo

A partir del último cuarto del siglo XIX la sociedad mexicana cambió el consumo de pulque por la cerveza detonando con esto la expansión del mercado cervecero en México. Ya desde 1877 las empresas cerveceras proliferaban en todo el territorio. En 1918 había 36 importantes fábricas consolidadas y competitivas que dominaban territorios definidos. Con el impulso de Braulio Iriarte un grupo de panaderos invirtieron en la creación de la *Cervecería Modelo, Sociedad Anónima*.

Braulio Iriarte y Vicente Fernández de la Reguera a la cabeza de la idea aportaron dinero y terrenos para una instalación moderna y completa para la fabricación de cervezas. Invirtieron en maquinaria especializada de calidad mundial y bajo la asesoría de cerveceros connotados como Alfred Schmedtje de la empresa norteamericana *Anheuser* comenzaron la producción de una cerveza competitiva en el país, cuando ya existían la Cervecerías Toluca, Moctezuma y Cuauhtémoc y otras más pequeñas. Pablo Diez, otro inmigrante vasco además de consejero, fue encargado de llevar la contabilidad de la industria y fungió como apoderado de la misma. Una de las innovaciones del producto se debió a la capacidad del Maestro Cervecerero Schmedtje introduciendo la elaboración del producto con malta y lúpulo para producir gas, a diferencia de las otras cervezas, aguas minerales y sodas con sabor que se producían en el país, lo que cambió el sabor de la cerveza y aumentó la preferencia entre los consumidores. Otra de las innovaciones medulares de la empresa fue el modo de distribución del producto la cual especificó la estrategia de contar con distribuidores en toda la república. En 1926 Iriarte puso a uno de sus yernos Andrés

Barberena como Director General. También su hijo mayor, Fernando Yriarte, se contaba entre los accionista de la empresa y su sobrino, Segundo Minondo como gerente general, así como Agustín Jáuregui Iriarte.

Las acciones emprendidas por Iriarte y su grupo muestran las características típicas de la burguesía empresarial: la búsqueda de nuevos espacios económicos arriesgando los capitales acumulados, apoyándose en la tecnología más moderna, donde los socios ponían el capital y se contrataba personal especializado para la dirección y funcionamiento, los trabajadores empleados pertenecían a la nueva clase obrera mexicana que vendía su fuerza de trabajo por un salario basado en un convenio laboral supeditado por el Estado, y los familiares fueron excluidos de las labores necesarias para el funcionamiento de la industria (Herrero: 2002)

4.3.2 Agapito Ontañón Cano (1885-1945)

El caso de Agapito Ontañón Cano es uno entre varios de la creación de importantes empresas. Destacó en el ramo del aceite, la manteca y el jabón. Oriundo de Iruiz, llega a México en 1909 a la edad de 24 años a través de sus contactos con españoles en México y empieza a trabajar en una tienda de abarrotes. Durante los años revolucionarios recorre el país haciendo negocios y aprendiendo de diferentes actividades industriales. En los años veinte intenta levantar varias industrias, entre ellas una carnicería y otra de aguarrás y brea que fracasan pero que le instruyen sobre cómo iniciar empresas. En 1920 queda viudo con tres hijos quienes fueron enviados a Madrid para ser educados por un tío. Se dedicó entonces a la venta de sosa caústica, lo cual lo sostuvo hacia el final de los años treinta. Su hijo Santiago, de vuelta a México se encargaba de

venderla, y Agapito se encargaba entrevistarse con industriales jaboneros como Antonio González Padilla fabricante del jabón *Corona*. Por esos mismos años, junto con un primo, también emigrante, crea una compañía de importaciones que lleva el nombre de *Minaya y Compañía* cuyo principal cometido es mantener el negocio de la sosa cáustica, e incursionó en la industria textil en sociedad con Laureano Migoya, otro empresario español, quien manejaba una fábrica de hilados y tejidos de punto llamada *La Española S.A*, pero la competencia con las empresas estadounidenses hace que muchas empresas mexicanas quiebren quedando endeudadas, como la empresa *Minaya y Compañía* de Agapito Ontañón. Agapito compra una fábrica de aceites y jabones en Irapuato la cual cierra al no poder competir con el jabonero más importante de la misma ciudad y en 1925 la desmantela para levantar otra en Iguala, Guerrero, para procesar aceite de coco. Con esta planta Ontañón produce por primera vez materia prima, y repite su experimento a mayor escala en su fábrica *Bola de Nieve* de la ciudad de México, empresa adquirida en 1934 con un préstamo del Banco Nacional de México. Para entonces, 1926, México está recibiendo los efectos expansivos de la economía mundial y de la norteamericana especialmente, además de que empieza a recuperarse la agricultura en el país. Como complemento a la fábrica de Iguala, en 1927 abre otra planta en la ciudad de México con el nombre de *Minaya Compañía y Sucesor* en ella y en la fábrica de Guerrero se produce aceite de coco para venderlo a los fabricantes de jabones de la ciudad de México.

Agapito viaja a España para encontrarse con sus hijos; regresa a México el 1 de noviembre de 1927 en compañía de su hijo Santiago

quien se incorpora a los negocios, para entonces Agapito Ontañón cuenta con un capital de 300 000 pesos, una fábrica en buenas condiciones y una sociedad empresarial estable. El final de los años veinte en México se caracteriza por una reconversión industrial de gran rentabilidad y de fuerte entrada de capital extranjero e inversiones que presentaban una competencia con los productos norteamericanos que por aquel entonces comenzaban a llegar al país. Su gran competencia eran empresas como *Colgate y Palmolive*.

En 1934 Santiago Ontañón compra en una subasta una industria ubicada en la Ciudad de México que llevaría por nombre *Bola de Nieve*, esta planta se convertiría en la pieza clave de las empresas de los Ontañón allí se producía aceite y jabón. Cinco años después compran otra fábrica aceitera en la Laguna en el norteño poblado de Francisco I. Madero. Para entonces la planta de Iguala esta pagada y saneada lo mismo que la de Gómez Palacios.

A finales de 1935 Agapito viaja a España para vacacionar y debido al estallido de la guerra civil española se queda sin poder regresar por un tiempo a México. A su regreso se encontró con que su hijo Santiago ha mejorado los negocios y éstos son prósperos. En 1939 Agapito decide dejar de fabricar manteca vegetal en sus fábricas para dedicarse de lleno al aceite vegetal. Los siguientes años los Ontañón se consolidan con productos como el llamativo 1.2.3. implementando una atrayente publicidad en periódicos, radio y televisión principalmente dirigida a las amas de casa. Los productos 1.2.3. penetraron el mercado exitosamente, sobre todo su aceite comestible y jabón para el lavado de ropa. Hasta hoy día, la empresa continúa.

4.3.3 Santiago Ontañón Delgado (1913-1997)

Santiago Ontañón Delgado, hijo de Agapito Ontañón, nace en la Ciudad de México. A los siete años de edad es enviado a estudiar a España y a los catorce regresa y se incorpora a los negocios de su padre.

A partir de 1940 la empresa sigue progresando y sus productos empiezan a conocerse. Destacan la manufactura del jabón para ropa y aceite vegetal 1.2.3., y los precios de sus productos empiezan a ser tomados en cuenta por el Banco de México y la Secretaría de Economía para los precios básicos del mercado. Cuando Agapito Ontañón muere en 1945 quedaba una empresa que incluía varias fábricas, dos productos muy sólidos con marca 1.2.3. y 50 pequeñas tiendas con una planta de trabajadores de alrededor de 500 obreros, todo ello con un valor de \$ 15.000.000 de pesos, cuando el dólar se cambiaba por 4.85 pesos.

Para entonces, Santiago decide estudiar en Estados Unidos las nuevas prácticas comerciales de la empresa *A and P* para ponerlas en práctica en México. Las tradicionales tiendas de abarrotes y de misceláneas no son suficientes en esos años, la ciudad de México había crecido en una enorme cantidad de colonias populares y de trabajadores y el abasto de productos era precario.

Es ahí donde Santiago, a partir de su experiencia y estudios de las tiendas norteamericanas especialmente de la *Great Atlantic and Pacific Coffe and Tea Company* asentada en Nueva York, que decide construir un sistema de venta y distribución propios. Su estrategia fue mediante una fuerte campaña publicitaria en prensa, radio y televisión, que al poco tiempo aumentaron las ventas. Así, para Santiago la publicidad se convirtió en un instrumento moderno para

el crecimiento de las actividades económicas y para apoyar el crecimiento de sus industrias, y especialmente de *Bola de Nieve* industria de aceite vegetal y jabón para ropa. Con esta acción impulsaba el mercado de todos los productores de aceite. Everardo Camacho socio de *Bola de Nieve* tuvo la función de crear la campaña publicitaria con la idea de Santiago Ontañón de que los productos lleven el mismo nombre, para que la gente rápidamente identifique la mercancía a través de inventar un elemento sombrilla que ampare a los dos elementos y que estos se apoyen mutuamente, lo que además serviría para reducir los gastos publicitarios. Debido a que en los años cuarenta los ritmos tropicales estaban en su apogeo, Everardo Camacho propuso lanzar el nombre “1.2.3. que paso tan chévere”, a partir de un son tropical. Con la autorización de los Ontañón todo en la empresa empezó a ser 1.2.3. Para la televisión, la radio y la prensa se prepararon mensajes publicitarios que se emitían todos los días. Se anunció la creación de cien tiendas de venta directa en toda la ciudad en donde la gente de escasos recursos podría encontrar aceite, jabón, arroz, y otros productos básicos. La campaña se inició en 1942 y en 1945 los Ontañón contaban con 50 pequeñas tiendas y una producción que empezaba a rebasar las doscientas toneladas de aceite al año. Con la nueva campaña, los Ontañón dejaban la vieja forma de vender y también de ofrecer los productos a domicilio; las amas de casa comenzaron a visitar las nuevas *tiendas uno, dos tres* encontrando otros productos como jabón, arroz envasado y leche Nestlé y con esto las ventas continuaron ascendiendo para la compañía. A partir de 1950 las empresas de Santiago Ontañón crecieron a la par de la economía mexicana. Hacia finales de los sesenta el número de tiendas 1.2.3.

eran casi 100 y para 1971 suman 125, con máximo de 4 empleados que vendían artículos de la canasta básica. Los empleados recibían un reparto de utilidades mensual y el encargado se llevaba el 1% de la venta, todo esto como complemento al salario mínimo. Con esas medidas los empleados trabajaban con mayor interés y menos conflictos con los dueños.

Santiago Ontañón participa en el sector empresarial y con los políticos que deciden la política económica; se reunía con los ministros de economía de industria y comercio y con Fidel Velázquez líder de la CTM. Creía que la única forma de sostener mercados era dando mayor poder adquisitivo a la población. En los años cincuenta el salario mínimo era de 4.50 pesos y él consideraba que por lo menos debía ser de \$10.00. A finales de los años cuarenta Don Santiago es consultado regularmente por el Secretario de Economía, y a partir de los años cincuenta asesora al Ministro de Industria y Comercio y a la empresa estatal CEIMSA⁴⁵ y después, cuando se transforma en CONASUPO. Sus aportes fueron directamente a la compra, venta y distribución de productos. En 1970 con el cambio de política de los precios tope y al no ser escuchado por el Ministerio de Industria y Comercio en 1972 decide vender sus empresas a otra en Londres. *Bola de Nieve* y sus filiales son vendidas en paquete y los compradores no quieren las tiendas

1.2.3. Ontañón las mantiene un tiempo pero decide su cierre y

⁴⁵ En el año de 1949 se crea la Compañía Exportadora e Importadora Mexicana (CEIMSA), como una sociedad anónima encargada de regular el comercio interior y exterior de productos básicos y de combatir la especulación ante la carestía en México y las alzas de precios derivadas de malas cosechas y de la devaluación de la moneda. Este organismo sería el predecesor de CONASUPO (Compañía Nacional de Subsistencias Populares) que es una empresa pública autónoma cuyo cometido es la formación e implementación de políticas de distribución de alimentos básicos en México a precios subsidiados y de fijar precios de garantía.

liquidación. A mediados de los años setenta con alrededor de 4 000 000. Don Santiago decide regresar al negocio de la carne como una vez al principio lo hizo su padre. En Lerma, Estado de México, levanta una planta procesadora de carne de puerco, en poco tiempo *Carnes Sanas Lerma* empieza a registrar pérdidas y al final de la década la empresa es cerrada y liquidada. En 1997 Don Santiago aún recuerda con cierta ironía que su padre le decía que nunca se metiera al negocio de las carnes porque: “un maestro carnicero de los pellejos hace filetes y otro de los filetes hace pellejos”. Don Santiago es uno de los más prestigiados y famosos empresarios de México, muere en la Ciudad de México a los 84 años de edad. (Herrero: 2003)

4.3.4 Enrique Huerta García (1876- 1947)

Enrique Huerta García Asenjo nació en Sama de Langreo en 1876; estaba casado con Hilaria Garrastachu nacida en Sestao. A finales del siglo XIX en la región de Vizcaya, debido al fuerte proceso industrializador de esa época, muchos campesinos de la zona encontraron trabajo en aquellas ciudades donde se hallaban las fábricas y fundidoras; sin embargo, esta fuerte industrialización provocó que la zona se contaminara y la población fue diezmada por enfermedades debido a agua contaminada y mala calidad del aire provocada por los gases industriales.

Debido a esta situación, después de haber perdido a varios hijos por la contaminación ambiental, Enrique Huerta decide emigrar a Estados Unidos hacia el año de 1909, dónde hay oportunidades para trabajar en la industria siderúrgica. Radica y trabaja en Connecticut como técnico fundidor, pero ante las

condiciones climáticas adversas y el desconocimiento de la lengua inglesa, dos años después decide emigrar a México.

Así, en 1911, período que coincide con el estallamiento de la Revolución Mexicana, llega a la Ciudad de México, dónde con sus ahorros, producto de su trabajo en USA y sus sólidos conocimientos y habilidades como técnico en fundición, comienza a trabajar en un pequeño taller que instala en el norte de la ciudad dónde se concentra la fundición de camas de fierro colado y cunas y camas de latón. Aquí empieza una nueva vida para él y su familia. Llegó con su hijo mayor Aurelio nacido en Sestao y sus otros tres hijos, Enrique, Carlos y Fernando ya nacieron en México. Años más tarde ellos formarán parte importante de las empresas fundadas por su padre.

Con un hermano recién inmigrado al país, abre otro taller más grande llamado *Huerta Hnos.* que empieza a producir enseres de cocina, hechos con moldes y troqueles propios. Durante esa época debido a la situación que vive el país, empiezan a padecer de falta de materia prima para la producción, especialmente aluminio que se importaba de Estados Unidos. Con el fin de la revuelta civil, hacia los años veinte y con el inicio de la entrada de capitales extranjeros al país, la industria mexicana se empieza a reestructurar. Para 1925, la Sociedad *Huerta Hnos.* desaparece y Enrique Huerta en 1930 funda con sus hijos la nueva empresa *Vasconia*, nombre que le da en honor a su región de nacimiento. Esta empresa se funda con el producto del dinero ganado, muchos sacrificios y mucho trabajo. La empresa empieza a trabajar con maquinaria creada por él mismo y produce enseres de cocina de aluminio.

Huerta envía a sus hijos a estudiar a España donde se especializan en ingeniería industrial y hacia los años 30, junto con ellos establece una nueva empresa en un terreno rentado en las inmediaciones del norte de la ciudad, Tlatelolco en terrenos y edificio que fueron comprados posteriormente. La empresa cuenta con 150 trabajadores entre obreros, oficinistas y vendedores y ahora la empresa también cuenta con un numeroso grupo de trabajadores especializados que han llegado a México provenientes de la agitada España a causa de la guerra civil. Con el apoyo de estos técnicos, los hijos ingenieros desarrollan nueva maquinaria e instrumentos para producir los enseres de cocina. Hacia el final de la década la empresa se ha modernizado; ahora cuenta con nueva y moderna maquinaria que se ha comprado en Estados Unidos y Alemania y tienen a su favor el que para entonces la importación de productos extranjeros está cerrada en el país y no tienen competencia en el mercado nacional.

Con la llegada de los exiliados españoles durante este final de década, se abre la competencia con la instalación de una nueva industria que establece la familia Eusebio, la cual lleva el nombre de *Aluminio, S.A.* y posteriormente otra empresa que también produce lo mismo bajo el nombre de *Ekco*. No obstante, la fuerte productividad de la empresa de los Huerta y el arraigo establecido entre la población mexicana permitió que la empresa saliera adelante.

A diferencia de otros empresarios a los que la Segunda Guerra Mundial no los afectó, y en casos hasta los impulsó, a la Familia Huerta les afectó la guerra porque su materia prima -el aluminio- no se producía en el país y lo importaban principalmente de Estados

Unidos y Alemania. Hacia 1945 la empresa está a punto de cerrar por esta razón, pero gracias a la diversificación en la que entró se salva, a pesar de que en 1947 su fundador, Enrique Huerta G. fallece en la Ciudad de México.

Con todo, los hermanos Huerta continúan con su empresa, se empiezan a recuperar de los estragos de la guerra y a partir de créditos bancarios empiezan una fuerte reestructuración y construyen una nueva planta más moderna y con mejores máquinas, que produce una diversidad de enseres domésticos. Ya eran los años 50 del pasado siglo.

La empresa se expande y se fortalece por los siguientes 20 años, pero al llegar los años 70 la economía mundial está cambiando, los mercados empiezan a ser más competidos, se empiezan a romper los monopolios nacionales y regionales, y hacia los años 80 con la llegada del libre mercado, la libre competencia mundial, y la entrada al país de productos extranjeros, especialmente de Estados Unidos y China, la empresa empieza a decaer. Para entonces los hermanos ya habían decidido retirarse, dejando la empresa en manos de un director y administrador general, quien hábilmente busca una alianza con su competidor principal que es *Ecko* y se fusionan dándole con esto nuevos aires a la empresa. Actualmente la empresa la lleva uno de los nietos del Don Enrique Huerta, Miguel Ángel Huerta, quien junto con un grupo de profesionales, convierte la empresa familiar en una empresa pública que cotiza en la Bolsa de Valores. Como bien lo asienta el historiador Carlos Herrero (2004), “A pesar de todos los problemas, una de las más importantes empresas industriales formadas por un

inmigrante español sobrevive y presenta una estrategia de desarrollo para el futuro próximo”.

4.3.5 Pablo Díez Fernández (1884-1972)

Pablo Díez llega a México a los 21 años después de haber estudiado Latín y Humanidades en el Monasterio de Corias con sacerdotes y frailes. Llega sin parientes ni conocidos, ni amigos; solamente con recomendaciones y referencias de la orden de Santo Domingo. Se integra de inmediato a la panadería *Venegas*, propiedad de Pedro Albateiro, a hacerse cargo de los libros de cuentas y la administración. En 1908 con gran conocimiento del medio pasa a la panadería *La Primavera*, propiedad de Braulio Iriarte, con quién mantendría gran amistad. En tres años con sus ahorros compra a Iriarte la panadería. En 1912 funda con cuatro amigos tahoneros la primera fábrica de levadura comprimida para panaderías en México, *Leviatán y Flor*. En 1917 establece en sociedad la fábrica *Pan Ideal*. Ese mismo año regresa a España a Vegaquemada a aportar con sus ahorros y en ese viaje conoce en Boñar a su futura esposa Rosario Guerrero Herrero con quien se casa en 1919. Antes, en 1918 en España invierte en una compañía naviera. Entre 1818 y 1923 en México Díez funda Levaduras Azteca, e incursiona en la compra y en la producción de malta. En septiembre de 1922 como parte de un grupo de amigos y negociantes harineros y panaderos Díez participa en la formación de la *Cervecería Modelo* con inversiones de otros españoles como el mismo Braulio Iriarte, Santiago Galas, José Sainz, Francisco Cayón y Cos, Florencio Sánchez, Alfredo de Noriega y Angel Álvarez, así como Félix Zugarramurdi y Martín Oyamburu. Con la entrada de Iriarte como socio mayoritario, la empresa cuenta con los terrenos

cedidos por él como parte del capital invertido. En 1926 es nombrado primer vocal ejecutivo en el Consejo de Administración, en 1928 a instancias de Braulio Iriarte se le nombra Apoderado y Consejero Delegado.

Siempre con el apoyo de su sociedad, Díez invierte en el *Banco de Crédito Español* fundado por ellos en 1922, en 1928 es nombrado Consejero e inmediatamente después apoderado. Paralelamente invierte en bienes raíces, entre 1922 y 23 compra 41 hectáreas de la Tabla de los Arcos pertenecientes al Rancho del Arbolillo de la Antigua Hacienda de la Escalera. En 1925 compra una casa en la ciudad de México y el 1930 otra en la ciudad de Puebla. Poseía importantes extensiones de terrenos en la Zona de Tecamachalco, Estado de México. Al final de los años 30, Díez, junto con otros inversionistas españoles funda *Inmuebles Hispano-Mexicana S.A.*

A partir de 1930, como Director General, Díez administra la *Cervecería Modelo* y comienza la liquidación de sus empresas menores para concentrarse en ella, e inicia la reorganización de la planta, emprende una estructura de ventas para llegar a todos los mercados nacionales y competir con las otras cerveceras, y contrata técnicos y especialistas cerveceros de procedencia europea especialmente alemanes. Poco antes de su muerte, Iriarte y su primogénito venden sus acciones a Martín Oyamburu y Pablo Díez, quienes por este hecho pasan a ser los principales accionistas.

Díez cumplió con el sostenimiento y desarrollo de la *Cervecería Modelo* en momentos difíciles donde se empezaba la reconstrucción económica del país y el mercado estaba dominado por las Cervecerías Cuauhtémoc, Moctezuma, Toluca y México.

Durante los años 40 compra casi en quiebra la fábrica *Nacional de Maltas*, y funda una nueva empresa llamada *Nacional de Maltas S.A.* Paralelamente, y para evitar la escasez de cebada, varios cerveceros liderados por Díez fundan *Impulsora Agrícola*.

Pablo Díez muere en la Ciudad de México en 1972 a la edad de 88 años. (Herrero: 2004).

4.3.6 Jerónimo Arango (1898-1999)

Jerónimo Arango proviene del norte de Asturias Consejo de Salas de familia de labradores en la región. Llega a México en 1912 y es recibido por familiares que residen en Tampico, propietarios de la tienda *Las Novedades*. Como la mayoría de los recién llegados de España, y a pesar de que trabaja con familiares, empieza a trabajar inmediatamente como mozo en la tienda. Sus tíos, primos de su madre, son prósperos comerciantes dueños del comercio que pronto ven en su sobrino capacidades para el negocio, por tanto lo envían a estudiar a Brooklyn, Estados Unidos, donde estudia contabilidad e inglés, idioma que le es de gran utilidad en Tampico debido a la llegada de Compañías Petroleras norteamericanas al lugar y para sus relaciones comerciales, y que también en el futuro le será de gran utilidad en su vida como próspero comerciante en las décadas de los años cuarenta y cincuenta. En 1924 se casa con María Luisa Arias Fernández, prima segunda, originaria de Dóriga, España que ha estudiado en Estados Unidos y radica en Tampico, y en esos mismos años invita a su hermano Manuel a venir a México con quien piensa crear otros negocios. Funda, así, aún siendo apoderado de *Las Novedades* y con el producto de ahorros a lo largo de 12 años de trabajo, una casa comercial llamada *La Sonora* junto con su hermano llegado de España. En 1930 con el apoyo crediticio de la

Compañía Industrial de Orizaba S.A. funda *El Mayoreo* para vender textiles y distribuir los productos de CIDOSA, la compañía textil más importante del país en manos del grupo conocido como los Barcelonetes. Con el apoyo de los textileros franceses logra expandir sus ventas de telas en la huasteca tamaulipeca, potosina, veracruzana e hidalguense. Debido al éxito de sus negocios invita a otro hermano, Francisco Arango, a trabajar con él en la venta de textiles. A mediados de los años 30, Manuel Arango vende la primera tienda *La Sonora* y de inmediato Jerónimo abre en Monterrey otra con el nombre de *El Mayoreo* dejándole la administración a Manuel y Francisco. Meses más tarde los Arango abren otro almacén en Torreón. Al finalizar la década Jerónimo Arango decide irse a la ciudad de México a probar fortuna, considerando que la capital del país estaban centralizadas las actividades económicas y políticas, y en 1941 abre una oficina gerencial y un almacén de textiles en el centro de la ciudad en un edificio propiedad de otros textileros mexicanos, los Barroso. Sus hermanos quedan a cargo de los establecimientos en Tampico y Monterrey. Decide emprender la compra de *Aurrera*, una empresa fabricante de mezclilla propiedad de Ignacio Goyarzú, en el barrio de Los Doctores, donde se ubican muchas industrias textiles, la mayoría de propiedad extranjera. Al poco tiempo los almacenes *El Mayoreo* son vendidos y Francisco Arango regresa a España a hacerse cargo de la familia y sus propiedades. Manuel Arango se integra al equipo que Jerónimo está formando. Con la Segunda Guerra Mundial los requerimientos de grandes volúmenes de productos textiles aumenta desde el exterior, y *Aurrera* será uno de los proveedores. De este modo se da inicio a su modernización e inventa la tela de 100 cm de ancho, produce

mezclilla, gabardina, manta, nobelina, fiocos entre otros productos. Las necesidades de la guerra impulsaron a los empresarios mexicanos y Estados Unidos tuvo que formar empresas fuera de su territorio y a comprar mercancías de emergencia. Así, Jerónimo Arango realizó negocios con extranjeros. A mediados de la década de los cuarenta crea otra industria que sirve de apoyo a la primera, *MARVEL*, destinada al acabado de telas. Para 1950, el éxito de las empresas es absoluto y comparte con la francesa *CIDOSA*, con otros españoles y con mexicanos como Barroso la compra y venta de textiles en toda la República. Años más tarde vendrían libaneses y judíos a disputarles el mercado.

Con el fin de la guerra el mercado se reduce, quedando solo Don Jerónimo con su hijo del mismo nombre al frente de los negocios textiles. Con la nueva situación emprende negocios con norteamericanos y así apoya el establecimiento de la empresa *Kimberly-Clark* en México, del la cual fue el primer Presidente de esa empresa en México. De este modo, empiezan a producirse los pañuelos faciales, el papel de baño, las servilletas y otros artículos para el hogar, así como diversos tipos de papel para la industria del libro y el periódico. Su producción es masiva y a escala nacional. También logra que la empresa estadounidense *SPICER*⁴⁶ se traslade a México, siendo de nuevo el primer socio y representante en México.

Arango amplía sus horizontes sociales y empresariales participando en los más altos niveles de la moderna burguesía

⁴⁶ SPICER llega a México en 1953 bajo el nombre de "Amarillo, S.A.". En 1959 se llama "Perfect Circle", y en 1967 cambia su razón social a "Spicer, S.A.". Esta empresa se dedica a importar y accesorios y partes para la industria automotriz. En "Lucha sindical y política: el movimiento en SPICER", Cuadernos políticos N. 8, México, D.F., abril-junio 1976, pp.75-90 artículo de Raúl Trejo Delarbre.

mexicana del momento. En los años cincuenta participa en la Junta Directiva del Hospital Español institución de beneficencia de las más prestigiadas del país dentro de la colonia Española. Fue *consejero del Banco de Comercio y de Nacional de Drogas*, forma parte del consejo de administración de la *Sociedad Mexicana del Crédito Industrial* y de la *Cervecería Moctezuma*.

En la misma década transforma su empresa textil creando “*Central de Ropa*” que confeccionaba prendas de vestir ostentando la marca *Aurrerá*, cuya prenda de mayor éxito fueron sus camisas.

Los hijos de Arango, Jerónimo, Plácido y Manuel, incorporados a las empresas de su padre, con nuevos e innovadores aires, y con el aprendizaje obtenido de sus viajes a Estados Unidos, y con las observaciones hechas a la empresa *Korvettes* en Nueva York, deciden probar el sistema de “tienda de descuento” en México con *Aurrerá*, inaugurando una nueva forma de hacer negocios comerciales en México. Introdúcen el modo de tienda sin despachadores, en espacios abiertos, con varias cajas de cobro y con una fuerte variedad de productos. La empresa tiene un gran éxito.

En los 70’s la industria textil mexicana no tiene entrada en Estados Unidos y la competencia internacional proveniente de oriente es muy fuerte. Decide vender CIDOSA, terminando así la carrera empresarial de Jerónimo Arango quién decide dedicarse a asesorar y aconsejar empresas.

4.3.7 Jerónimo, Plácido y Manuel Arango Arias

El surgimiento de *Aurrerá* es obra de un grupo familiar donde la cabeza es un hombre nacido en España, Jerónimo Arango, que además prepara a sus hijos Jerónimo, Plácido y Manuel Arango Arias, para emprender negocios existentes o nuevos.

El padre entrena y manda a sus hijos a estudiar y observar sobre negocios a Estados Unidos. El primero de los hijos Arango que asistió a los cursos fue Manuel -y después le siguieron sus hermanos- a Dayton, Ohio donde se impartían cursos de comercialización que la empresa *National Cash Register* impartía con el objetivo principal de vender las novedosas cajas registradoras y que proponía la instalación de tiendas de autoservicio. Posteriormente, a raíz de las experiencias y del modelo de la tienda de autoservicio *Korvette* en Nueva York, que fue de las primeras en instaurar este modelo de tiendas, los Arango, a su regreso, ponen en práctica la novedosa idea de fundar las llamadas Tiendas de Descuento que consistían en no aceptar los precios de venta al público impuestos por los fabricantes, sino que el vendedor ponía precios más bajos lo cual se conseguía al bajar los costos del manejo de la tienda de autoservicio que permitía la reducción de personal. Con esto se obtienen grandes ahorros que se pasaban al público con precios menores a los señalados por los productores. Estas tiendas vendían todo tipo de productos desde ropa, enseres domésticos, blancos, línea blanca, aparatos eléctricos, alimentos, música, zapatos, pinturas, electricidad, etc. El método consistió en efectivamente bajar y fijar los precios al consumidor a partir de eliminar costos, gracias al autoservicio, además de instalar las nuevas y más rápidas cajas registradoras. La primera tienda, que fue instalada al Sur de la Ciudad de México en 1961, en un terreno comprado a Abundio Baños, inmigrante español dedicado a la ferretería y a la compra y venta de bienes raíces, fue un éxito rotundo y en un año se había recuperado el capital invertido. *Tienda de Autoservicio Aurrerá* fue la primera gran tienda de descuento en

toda la República Mexicana. En los siguientes años abren alrededor de 40 tiendas en la Ciudad de México, y con esto poco a poco empiezan a decaer las *abarroterías*, pequeñas y medianas tiendas donde se expedían principalmente comestibles, vinos y cerveza y que eran de propiedad de españoles inmigrantes.

Así, Jerónimo, el hermano mayor, se dedica a la Dirección General; él es el responsable de todo, Plácido se dedica al mercadeo y las compras, y Manuel lleva a cabo las operaciones y el personal. Todo un éxito a partir del fuerte entrenamiento recibido de sus tíos, los Fernández y de su propio padre quien desde años atrás los había introducido al mundo de la comercialización y los negocios. A la empresa se incorporan antiguos trabajadores de ellos, algunos parientes cercanos. Francisco Gómez, quien había sido técnico textil desde la fábrica de los Goyarzú y que continuó trabajando con Don Jerónimo cuando compró la fábrica *Aurrerá*, ahora se convertiría en socio de los hermanos Arango.

Todo esto fue posible gracias a la inversión inicial de Jerónimo Arango y de la sociedad creada con sus hermanos quienes obtuvieron préstamos de su padre, entrando los tres a partes iguales.⁴⁷ De este modo no hubo necesidad de recurrir a créditos y a bancos. El crecimiento de la empresa continúa en la Ciudad de México y en toda la República Mexicana, abriendo tiendas *Aurrerá*, *Bodegas Aurrerá* y *Superama*. Los almacenes son de calidad, capacidad y racionalidad; además de contar con agregados como panadería y producción de tortillas y otras secciones importantes.

Con fama y prestigio, en poco tiempo se asociaron una empresa norteamericana que se dedicaba a tiendas de autoservicio –

⁴⁷ El capital inicial fue de trescientos mil pesos cada uno en el año 1957 (Herrero: s/f).

la *Jewel T. Company*- de Chicago, a cuya cabeza quedó Jerónimo Arango Jr manteniendo la mayoría de sus empresas en sus manos. Más adelante la empresa se vuelve pública; se cotiza en la Bolsa Mexicana de Valores con el nombre de *CIFRA*. Esta nueva empresa se traslada a España para intentar nuevos negocios, y en 1967 se abre la primera tienda *Aurrerá* en Madrid.

Las tiendas *Aurrerá* en México se extienden por toda la República Mexicana abarcando casi todas las principales ciudades del país.

Tiempo después, en una nueva sociedad, los Arango venden una parte muy importante de *CIFRA* a la empresa norteamericana *Wal Mart*. Jerónimo Arango Arias queda como Presidente del Consejo de Administración y detenta el mayor número de acciones de la empresa, Plácido y Manuel quedan como socios individuales. Actualmente Manuel reside en México y es una figura pública reconocida por su labor social y cultural. Tiene una importante empresa inmobiliaria, y Plácido reside en España donde funda y preside *SIGLA*, una gran empresa en el sector de la hostelería. Entre otros cargos es consejero en el *Banco Bilbao Vizcaya*.

La historia seguirá. Los tres han tenido descendencia en México y quizá ellos continúen con los empeños de su abuelo Jerónimo Arango Díaz (Herrero: s/f).

4.3.8 Lorenzo Sertvije

El padre de Lorenzo Sertvije, Juan Sertvije Tollardona (1885) proviene de la comarca de Ódena en Cataluña y su madre, Josefina Sendra, también es nacida en la provincia de Barcelona. Juan Sertvije, en 1903, a los 18 años, partió a México del Puerto de Barcelona hacia México para evadir el servicio militar obligatorio y

para “hacer la América”, pues los empleos que en Barcelona tenía eran de lavaplatos y después despachando vinos en el mostrador de una taberna. Luego viajó a Argentina y finalmente regresó al Distrito Federal. Lorenzo Sertvije y sus hermanos, Juan, Pepita, Roberto y Fernando nacieron en México.

Su padre comenzó a trabajar en la pastelería *La Flor de México* cuyo propietario era su tío Celedonio Tollardona situada en el centro de la ciudad. Ésta era una afamada pastelería que el tío Celedonio puso a su llegada a México y que era una copia de una pastelería que tenía en Barcelona nombrada “la Igualadita”. La Flor de México ofrecía productos de mucha calidad y se atendía bien a la clientela. La novedad de esta pastelería era que había sillas y mesas para tomar el café y pasteles. La Flor de México en aquel entonces era popular, novedosa y atractiva. De 1909 a 1912 se fue a Argentina a trabajar en la Pastelería *El Molino* de Buenos Aires. A su regreso de Buenos Aires, -debido a que enfermó- de 1912 a 1917 trabajó otra vez en la Flor de México, la cual se modernizó a partir de la experiencia que Juan había adquirido en Buenos Aires: se compraron vajillas en París, nueva cubertería y adornos con lo cual pretendía asemejarse a la afamada pastelería *El Molino* de Buenos Aires que tenía un toque Italiano. Se casó en México en 1916 con Josefina Sendra Grimau, quien había viajado a México por una temporada para visitar a sus familiares de Cataluña que vivían en la ciudad.

Abandonando la tutela de su tío Celedonio Tollardona, Juan Sertvije compró una maquinilla de hacer bolillos que después vendió a los panaderos comandados por Braulio Iriarte. Con la venta de la patente de esta maquinilla inició otros negocios con José Jorba,

cuñado de su tía Lucía Sendra y otro socio, José María G de Mendoza que fracasaron, entre ellos eran una tienda de guantes y la representación de maquinillas de afeitar Gillette. Finalmente tuvieron que regresar a Barcelona debido a que su madre, después del nacimiento de su hermana Pepita, cayó enferma.

Los primeros años de Lorenzo Sertvije los pasó en Cataluña donde realizó sus estudios primarios. Ante la falta de trabajo en Barcelona y el fracaso de la compañía puesta en sociedad y cuidado de sus socios mientras estaba en España, regresaron a México. Juan Sertvije entró a trabajar en el mostrador de la pastelería *Pan Ideal* de Pablo Díez recientemente inaugurada en 1926, la cual se constituía como la principal empresa fabricante de pan de caja. Muchos antiguos clientes de *La Flor de México*, ahora en manos de Lorenzo Sendra, hermano de su madre, comenzaron a frecuentar *Pan Ideal*, así como trabajadores, españoles todos, que se pasaron a trabajar allá. En 1928, tras dejar *Pan Ideal*, con sus ahorros y los de su mujer abrieron la pastelería *El Molino* junto con otros dos socios, españoles también, Bonet y Tinoco. La madre, tres años después de la apertura de esta pastelería abrió el Restaurante *El Molino*. Juan Sertvije murió sorpresivamente en México en 1936 y Lorenzo Sertvije, a los 18 años se convirtió en el pilar de su familia conformada por su madre y sus hermanos y continuó con el negocio del pan y el restaurante. De diciembre de 1936 a diciembre de 1945, año de la fundación de Bimbo impulsó y consolidó *El Molino*; hizo estudios universitarios informales, se casó con Carmen Montull en 1944 con quien formaría una familia con ocho hijos y gestó el equipo que fundaría la empresa Bimbo.

Alternativamente, durante esos años, buscando algo distinto a ser panadero, con Jaime Jorba, su primo hermano, y José Trinidad Mata, compañero de la escuela, abren una casa de representaciones y venta de diversos artículos.

4.3.8.1 Bimbo

Jaime Sendra, hermano de su madre, quien había llegado a México en 1936 y empezó a trabajar en *El Molino* propuso una asociación con Alfonso Velasco, hijo de uno de los fundadores de *Pan Ideal*, quien trabajaba ahora en esta empresa. Alfonso Velasco tenía el *know how* de la elaboración del pan, pues hijo de panadero él mismo, había sido el primero en producir pan de manera industrial en México; había estudiado en Kansas, Estados Unidos en la American Institute of Baking. Sus estudios abarcaban desde la fabricación de pan, biscochos y pasteles hasta el manejo y mantenimiento de la maquinaria industrial más compleja para mezclar, rebanar y envolver el pan. Era el técnico más especializado en el país, pues además de su experiencia como trabajador en *Pan Ideal* que conocía los pormenores de la fabricación y distribución de pan, conocía de los defectos de una demanda mal atendida. La asociación para establecer la nueva panificadora Bimbo, que abrió sus puertas en 1945 fueron Lorenzo Sertvije, Jaime Jorba, Alfonso Velasco y José Trinidad Mata, éste último amigo de la infancia de Lorenzo. Más adelante comenzó a trabajar en la panificadora Roberto Sertvije, hermano menor de los Sertvije. Hoy día al frente de la gran empresa panificadora Bimbo está el hijo menor de Lorenzo, Daniel Sertvije.

Bimbo se constituyó como una sociedad a partir de un préstamo de 500 mil pesos del Banco de la Propiedad, cuya

propiedad era de españoles, 100 mil pesos prestados de su tío José Tollardona, quien era dueño del Hotel Ancira de Monterrey, mas 300 mil que habían ahorrado los fundadores (Jorba, Mata y Sertvije) de empresas de representación extranjera y de Productos de Zinc y Plomo, que habían tenido, lo que representó el 75 por ciento del capital de inicio. El tío Jaime Sendra prestó otros 75 mil pesos que con el tiempo le fueron devueltos y se le ofreció, además, el 10 por ciento de participación en la empresa; la madre de Lorenzo Sertvije también aportó otros cien mil pesos. Alfonso Velasco, sin capital, quedó como socio industrial ganando el 10 por ciento de las utilidades del negocio, con posibilidades de comprar otro 10 por ciento. A Daniel Montull, suegro de Lorenzo y propietario de la Compañía Cerillera La Central, --importante empresa cerillera de los años 40 y 50 en México-, le compararon el terrero donde se construyó la primera planta panificadora mismo que pagaron a plazos. Este era una manzana completa en Santa María Insurgentes. Con el préstamo del Banco de la Propiedad y el capital del tío José Tollardona, comenzaron a comprar la maquinaria para la fábrica.

La empresa comenzó operaciones en diciembre de 1945 con 19 obreros, el *know how* de la elaboración del pan, la instalación, uso y mantenimiento de la maquinaria que fue comprada en Estados Unidos para la nueva empresa, lo tenía el Ingeniero Alfonso Velasco que había adquirido conocimientos durante sus estudios en Estados Unidos. Jorba era excelente vendedor y Sertvije tenía experiencia en la dirección de negocio y la elaboración de pan desde la pastelería *Pan Ideal* y *El Molino* donde había trabajado. Para el año 1954 la empresa ya contaba con 700 empleados. Hoy día, solamente en el Corporativo creado en 1963 –*Central Impulsora*- que presta servicios

de coordinación, supervisión y asesoría, cuenta con 700 empleados. En 1949 Bimbo abrió la primera agencia en Puebla, en Guadalajara abrió en 1952, y en 1960 se abrió otra en Monterrey. Distribuye en toda la República con agencias de distribución. Hoy día Bimbo se constituye como una gran empresa internacional.

La principal innovación de *Panificadora Bimbo* fue la compra de maquinaria para hacer pan de manera masiva y rápida que fue importada de Estados Unidos bajo la dirección de Velasco bajo cuya dirección se elaboraron nuevas ideas en la fabricación de pan de caja y pastelillos. Introdujeron la envoltura de celofán para el pan, lo que permitió que éste se conservara fresco durante más tiempo. Pero lo más importante fue el sistema y política de distribución y venta del producto eficaz. Entre una de las innovaciones fue recoger el pan que no se vendiera en dos días y reponerlo con pan fresco. Otra gran innovación en el sector de la panadería fue hacer una fuerte promoción en prensa y radio y noticieros del cine. En una de las primeras promociones se asociaron con un fabricante judío de tostadores de pan. En la compra de pan Bimbo se podía comprar un tostador de pan por 15 pesos. Con esto la gente en México comenzó a tostar el pan Bimbo.

Otro aspecto del *know how* fue lo que Lorenzo Sertvije llama “secreto” que fue no ofrecer grandes sueldos ni generosas prestaciones a los trabajadores sino remunerar a la gente de acuerdo a sus capacidades, sin regatearles nada a lo que tienen derecho y tratar siempre de mejorar su condición. La regla de oro de Bimbo desde el primer día y aún hoy es tratar al personal con cuatro condiciones básicas: justicia, respeto, confianza y afecto. Si alguien no responde el criterio es separarlo de la empresa. Una de las

normas de Bimbo es *CAR*: confiable, aceptable o rechazable. Además de tener una administración ordenada, capacita técnica y humanamente a los colaboradores, lo que ha generado un ambiente de desarrollo, participación y gratitud. Han desarrollado jefes en todos los niveles, y promociones entre los trabajadores: de operario a jefe y a puestos de responsabilidad. Todo jefe de equipo forma parte de la base de otro y es portavoz de los puntos de vista de los integrantes de su equipo ante sus superiores y viceversa. Este encadenamiento de equipos facilitó siempre la comunicación vertical ascendente y descendente de la empresa lo cual promueve el involucramiento de todos. Cada jefe, además, está obligado a realizar reuniones periódicas con su equipo para escuchar los problemas de su área, plantear nuevos objetivos y garantizar el seguimiento. Todo va quedando en actas que pueden ser escrutadas. Teniendo buenos jefes se consiguen buenos trabajadores y, por tanto, una buena empresa. De acuerdo a Sertvije, una empresa vale cuanto valga su personal. Desde los primeros años se organizó a la empresa con base a normas y procedimientos escritos. A través de cursos sistemáticos, la gente ascendía en la empresa y sabía que se esperaba de ella. Había cursos para jefe, supervisores y directores, así como de superación personal. Desde el principio Lorenzo Sertvije escribió un folleto titulado “Bienvenido a Bimbo” donde los colaboradores podían saber qué es lo que se esperaba de ellos. Se explicitaban las obligaciones, los derechos, las prestaciones, e iban dejando testimonio de la historia de Bimbo, lo cual es antecedente del medio de comunicación interna titulada *Nuestra Revista* que transparenta la empresa, incentiva el diálogo y genera un importante foro de comunicación. Desde el principio todo estaba

sustentado en cursos y manuales que sentaron las bases para sistematizar y estandarizar todo en la empresa desde los procesos de producción, el control de calidad, las normas de economía y las de los vehículos, hasta las relaciones públicas, la comunicación, el diseño, el trato al personal, el entrenamiento y las gratificaciones. De esto es que, de acuerdo a su fundador, se ha podido crecer como líderes en el mercado, cumpliendo con normas e idearios, proyectando seriedad y compromiso. (Cherem, 2008: 81)

Recientemente Bimbo ha impulsado cursos para enseñar oficios a sus trabajadores con el fin de que puedan desarrollarse y buscar nuevos caminos y oportunidades de progreso fuera de la empresa conscientes de que dentro de la empresa cada vez es más difícil ascender pues considera que a ninguna empresa le conviene tener colaboradores insatisfechos y sin alicientes, personal frustrado.

En cuanto al sindicato, su primer líder, Rodolfo Martínez, duró 30 años. Convencían a los trabajadores de que lo importante era la colaboración. Hoy día el sindicato de Bimbo está dirigido por personas más preparadas con gran sentido de responsabilidad. Para Lorenzo Sertviije una relación provechosa con el sindicato implica involucrar a la gente que trabaja en la empresa para que dé lo mejor de sí misma y sienta a la empresa como propia.

Desde 1951 instalaron una caja de ahorros y préstamos en la empresa para el trabajador. El trabajador ahorraba una parte de su salario que recibía al fin de año con sus intereses. Esta caja de ahorros, además, les permitía a los dueños conocer las necesidades y los problemas de sus colaboradores. A partir de 1960, ejecutivos, directivos y colaboradores pudieron comprar acciones de la empresa

a precio justo y con facilidades de pago. En 1970 las acciones se vendieron a los empleados a precios más bajos que en el mercado. La única condición para poder comprar acciones era que tuvieran por lo menos dos años trabajando en la empresa, tuvieran un buen desempeño y se comprometieran a revender sus acciones cuando dejara de prestar sus servicios en Bimbo. En 1980, cuando la empresa entró al mercado de valores, el precio de las acciones subió y muchos colaboradores las vendieron. En la actualidad sólo dos mil trabajadores tienen acciones en Bimbo.

Han promovido la secundaria y la preparatoria abierta entre sus trabajadores. La empresa da asesoría para que reciban atención y buen servicio por parte de las autoridades en términos de vivienda y seguro social.

Hasta la fecha siguen preparando a técnicos panaderos en el American Institute of Baking en Estados Unidos, misma escuela en la que preparó el técnico panadero fundador de Bimbo, Velasco. Hoy día mandan a estudiar a ingenieros y químicos con preparación universitaria.

Actualmente Bimbo se erige como la empresa panificadora más importante y grande del mundo con gran capital que tiene filiales por todo el mundo bajo la dirección y administración de Daniel Sertvije, hijo de Lorenzo Sertvije quien ya está retirado del negocio (Cherem: 2008).

4.3.9 Jaime Jorba

Fundador de Bimbo junto con Lorenzo Sertvije, nació en Terrasa, Cataluña en enero de 1918. Segundo hijo de padres catalanes, trabajadores de textiles en Igualada, trabajó con su padre

en sastrerías de su propiedad en Barcelona hasta que llegó la Guerra Civil. Llegó a México en agosto de 1936 acompañado de su tía Pepita Sendra de Sertvije, madre de Lorenzo, porque su padre lo mandó a México en vista de la Guerra que se cernía en España. Trabajó como bodeguero en la fábrica de tejidos *La Victoria* propiedad de Adolfo Prieto. Su padre quien se había quedado en Barcelona y que con la guerra fue despojado de su sastrería no llegó a México sino hasta 1946, pasadas las guerras. En tanto, Jaime, después de trabajar en la fábrica de tejidos, viajó a Monterrey para trabajar en el Hotel Ancira de sus tíos José Tollardona y Rosita Sendra de Tollardona, hasta que su tía Pepita, madre de Lorenzo Sertvije, recién enviudada que tenía el restaurante de la Pastelería *El Molino* lo llamó para trabajar con ella. Compartía habitación con su primo Lorenzo quien también trabajaba en *El Molino*.

En 1938 viajó a Dallas con su tía María Tollardona y su hija Rosita. Ahí estudió High School, francés, literatura, español e inglés. Trabajaba, además en un hotel propiedad de un amigo de sus tíos de Monterrey en el restaurante de alta cocina que ahí había. Tuvo que abandonar Estados Unidos porque se había introducido al país sin documentación. A su regreso, en 1939, se unió a Lorenzo Sertvije y a José Trinidad Mata en la formación de una empresa Importex, A.P (Asociación en Participación) importadora de productos europeos y norteamericanos como mimeógrafos, zapatos mineros, pantuflas. Jorba era el vendedor de los productos, para lo cual viajaba a Centro y Sudamérica para hacer los contactos comerciales, así como recorrió toda la República; Lorenzo Sertvije, quien aún trabajaba en *El Molino* era el director y Mata era el gerente. El capital para estas incursiones era prestado, dinero de

cuatro amigos gallegos de Mata. Todo al abrigo de la guerra que les permitió distribuir productos mexicanos al exterior como óxido de zinc, estaño, municiones, perdigones, láminas de zinc, aguarrás, medias y resinas. Posteriormente en 1943 iniciaron la empresa Productos de Zinc y Plomo, S.A. con Jesús Goya un técnico de la fábrica donde compraban el zinc. Esta empresa exportaba a Argentina, Brasil y Chile. También comenzaron a fabricar polvo de zinc para la elaboración de pintura y para la industria minera. Mata y Sertvije eran los administradores, Jorba, excelente vendedor quien viajó por toda América. Finalmente, temiendo una caída de las ventas en las importaciones y exportaciones con el fin de la guerra, se asocia con Sertvije, Mata, Velasco y su tío Jaime Sendra para formar la panificadora Bimbo. Él sería el exitoso vendedor desarrollando toda la infraestructura de los camiones repartidores y las rutas de venta en toda la República. Actualmente, Jaime Jorba está retirado y vive entre México y Cataluña (Cherem: 2008).

4.3.10 Arturo Mundet

Arturo Mundet Carbo⁴⁸ nacido en Gerona, en el pueblo de San Antonio de Calonge, hijo de padres catalanes, se inició en la industria del corcho en la fábrica de su padre en Cataluña. A los 18 años de edad llegó a Nueva York a una empresa que atendía su hermano José Mundet en la fabricación de corcho, misma que en siete años se consolidó como la más importante en Estados Unidos.

Curioso y emprendedor estableció tiempo después de su estancia en Estados Unidos su residencia en México, donde en 1902 fundó su empresa *Casa Mundet*, pionera en la fabricación de corcho

⁴⁸ <http://hemeroteca.abc>

en el país, poco tiempo después incursionó en la industria refresquera la cual sería la principal en el país, elaborando bebidas de excelente calidad en México. Su principal producto ha sido hasta la fecha el *Sidral Mundet* bebida a base de jugo natural de manzana usando la técnica de pasteurización para mantener estéril el proceso de embotellamiento. Fue pionero en el uso de la hermetapa, mejor conocida como corcholata en México. En 1988 esta bebida fue introducida en Estados Unidos volviéndose muy popular en el mercado hispanoamericano. Al igual que sus compatriotas empresarios mencionados en el apartado anterior, Arturo Mundet se caracterizó por establecer empresas con fuerte contenido social preocupado por el bienestar de sus obreros y empleados.

Como innovador implantó un nuevo sistema de reparto y distribución de refresco en México. Del mismo modo renovaba el equipo, las instalaciones de su empresa la cual ajustaba a lo más moderno de la industria. Hacia 1952 la producción de su refresco sobrepasaba las 600 mil botellas y proporcionaba trabajo a 1000 obreros y empleados. En 1966 se inauguraron plantas para producir corcholatas y en 1970 se inauguró la filial *Jugos de Frutas Mundet*, S.A. para elaborar jugos de frutas naturales en Durango, México. En 1972 se inauguró una nueva planta con adelantos tecnológicos para producir 3, 500 botellas por minuto. Hoy día se elabora no sólo *Sidral Mundet* sino también *Orange Mundet*. En 1999 la empresa se vendió a FEMSA⁴⁹ institución que actualmente la opera. En 2010 *Sidral Mundet* cumplió 100 años en el mercado mexicano.⁵⁰

⁴⁹ FEMSA es la compañía de bebidas más grande de México y América Latina que exporta a Estados Unidos, Canadá Latinoamérica Europa y Asia.

⁵⁰ <http://impulsa.org.mx/SEM/galardonados>

Arturo Mundet y su esposa, Ana Gironella no tuvieron hijos. Sin embargo, han dejado en el país obras de beneficencia que perduran hasta nuestros días como los son el Parque Deportivo Arturo Mundet -de gran tradición en México- sobre una superficie de cien mil metros cuadrados así como pabellones especializados en maternidad en el Hospital Español de México y un Hospital Infantil que forma parte del Centro Médico de la Ciudad de México. En 1937 construyó el primer inmueble destinado al cuidado de los ancianos, el Asilo Mundet, que en su primera etapa funcionó como refugio temporal para ellos.

CAPÍTULO 5

5 ASOCIACIONES Y REDES SOCIALES Y FAMILIARES DE LOS MIGRANTES ESPAÑOLES

Introducción

Ante la necesidad de fortalecerse como grupo étnico que les permitiera tener una mayor visibilidad entre la comunidad mexicana, en México proliferaron centros, beneficencias, clubes y asociaciones, que se empiezan a fundar después de la llegada de los antiguos españoles al país en la segunda mitad del siglo XIX y hasta mediados de siglo XX, las cuales algunas aún perviven con mayor o menor significancia entre la comunidad española y mexicana principalmente en la Ciudad de México y en las regiones del país donde la presencia de españoles fue abundante, progresista y organizada, como Puebla, Veracruz y Monterrey.

En esta tendencia a asociarse es manifiesto que se agrupan según la pertenencia a una región de origen u otra y también de acuerdo a sus ocupaciones. Para algunos, aquellos procedentes del medio rural principalmente, y que eran la mayoría, ésta práctica era su primera experiencia asociativa, y fue muy útil para ellos en tanto que las asociaciones, las beneficencias y las mutualistas proveyeron no solamente apoyo logístico en el sentido de dar casa, comida y sustento a su llegada, sino que funcionaron inclusive como agencias de colocación en los diferentes puertos laborales del país, además de que dieron asistencia en caso de enfermedad y muerte. Las mutualistas, proporcionaron apoyo económico a los migrantes necesitados y sirvieron como caja de ahorro para muchos. Con el

tiempo se crearon centros culturales y asociaciones recreativas, sociales y deportivas, cuyo objetivo principal fue la perpetuación de los valores de su comunidad de origen al recrear las fiestas regionales, la comida, el folklore y la lengua, como en el caso de la comunidad catalana al fundar el Orfeo Catalá así como el Centro Asturiano de México.

Estas asociaciones tienen entre sus funciones principales conservar la función de la familia española como núcleo de formación a través de la transmisión de los valores de la comunidad, los centros como forjadores de la ideología⁵¹, la organización social a través del sistema comanditario⁵², el sustento de las normas de comportamiento y organización establecidos por la colonia española, redes sociales que reforzaran la vida cotidiana.

Existe un fuerte regionalismo en la institución de estas organizaciones, y a pesar de varios intentos infructuosos por crear una sola institución asociativa de españoles, ésta no se ha logrado.

Lo que se observa es que la misma regionalización y las costumbres que ya existían en España fueron trasladadas a México a través de los migrantes a lo largo de la larga historia migratoria española a México. Así, nos encontramos con las fiestas de

⁵¹ De acuerdo con Adler Lomnitz y Pérez Lizaur (1993: 212) “una ideología es un subsistema cultural que se encarga de las creencias y valores compartidos por un sistema social. Incluye explicaciones de quién y qué somos, por qué somos, de dónde venimos, qué hacemos y qué debiéramos hacer y cómo nos relacionamos con otros...La ideología es una descripción de cómo un grupo se ve a sí mismo y a otros y cómo desea ser visto por los demás.”

⁵² Kenny (1979: 21) y, Maeztu (1938:) lo exponen así: “La perfecta compenetración de intereses y de espíritu entre el principal y sus empleados...se obtiene mediante la confianza en que su principal le ayudará (al joven recién llegado de España) a establecerse por su cuenta, con lo cual será posible el acceso a una clase superior a la suya. En el fondo, no se trata sino de la aplicación al comercio del antiguo sistema gremial.”

conmemoración religiosa, política o histórica, los bailes, comida y aspectos culturales de cada región. Varias asociaciones sirven como mecanismos para hacer prevalecer su cultura española en México, pero también para integrar a los mexicanos a la suya.

Entre las actividades, de estas organizaciones se distribuían ampliamente entre la comunidad publicaciones para divulgar no solo las actividades sociales sino la ideología del grupo, pues como (Lomnitz 1979: 213) lo explica, “la sobrevivencia de un grupo mucho depende de su continuidad ideológica y cultural”, lo que permitió, entre otras cosas la fortaleza y continuidad de los negocios emprendidos por ellos.

Las asociaciones entre los migrantes españoles en México, fue principalmente propiciada por los grandes empresarios españoles en el país que se constituye como una fuerte y sostenible red de relaciones que también sirvió como cadenas migratorias que proveían a su empresas no solamente de paisanos que llegaban a trabajar y vivir en México con el firme propósito de “hacer la América”, sino también de familiares que en muchas ocasiones dieron continuidad a sus negocios en el país. Así, estos inmigrantes españoles ya establecidos en México y con prósperas empresas en su haber, constituyeron una serie de asociaciones que les permitió alcanzar no sólo prestigio social entre la comunidad española y mexicana, sino además propició la consolidación de estructuras similares a su región de origen en el país y sirvieron como intermediarios entre la colectividad de emigrantes y la sociedad mexicana.

Estas asociaciones representan a los colectivos de emigrados de las regiones españolas con sus propias características y han

jugado un activo papel para ser considerados dentro de la sociedad mexicana, siendo potenciado y reforzado por las élites empresariales cuyos miembros aportan no solamente una buena parte del capital económico para su fundación, sino también su presencia como destacados miembros de la colectividad empresarial exitosa en nuestro país. El Casino español es prueba de ello, donde sus miembros fundadores fueron prominentes empresarios en México y que consolidaron su presencia también en la política y la economía del país.

Como bien lo apunta Kenny (1979), la historia de las asociaciones refleja las ideas de beneficencia, defensa económica, representación social colectiva, y de cultura general, desde sus inicios y si bien su estructura y organización se sustentaba en los valores de cada región y por sectores, en la actualidad las finalidades de muchas asociaciones se entrecruzan e invaden entre sí.

La ideología de la Colonia Española influyó en el comportamiento de sus integrantes y las asociaciones bien cumplieron como agencias de difusión de sus valores, entre los que principalmente destaca es el valor de la familia como el factor principal para su reproducción de valores e ideología del grupo.

En este capítulo se da cuenta de las asociaciones regionales de españoles más importantes en México y una breve reseña de la Cámara de Comercio Española, que desde sus inicios ha representado un centro promotor de negocios en México, y que en un momento de su historia fungió, inclusive, como un intermediario político entre México y España.

5.1 Cámara de Comercio Española

Al restablecerse las relaciones diplomáticas entre México y España en 1889, se establece la primera relación bilateral formal entre los dos países. Esto representó para la comunidad española tener el respaldo del gobierno español y a un representante del mismo en México. Ese mismo año se funda la primera Cámara Española de Comercio, cuyo presidente fue el empresario José Toriello Guerra,⁵³ teniendo como vocales de esta primera Junta Directiva a otros personajes empresariales como Antonio Basagoiti⁵⁴ y Pedro Albaitero⁵⁵. Ya en el año 1890 ésta operaba formalmente.

En sus comienzos, la Cámara sesionaba en el edificio del Casino Español cuyos miembros fueron fuertes activistas. En ese entonces, tres instituciones españolas eran punteras de la colonia española: La Sociedad de Beneficencia, La Cámara de Comercio y el Casino Español. En 1916 se funda la Cámara de Comercio en Veracruz a cuyos puertos llegaban grandes cantidades de mercancías y personas y funge como un importante enlace con países europeos y su comercio.

⁵³ José Toriello Guerra (1814-1891), asturiano, como miembro de la colonia española gozó de gran prestigio. Ocupó puestos como vocal y accionista en la Junta Directiva de la Compañía de Ferrocarril de Morelos y en el Banco Mercantil Mexicano. Participó activamente en la fundación del Panteón Español en 1874 y Sanatorio Español en México en 1876. Junto con otros españoles residentes en México participó en los trabajos para el establecimiento de la Cámara Española de Comercio, de la cual fue presidente de 1889 a 1890. (Cano, 2009: 87).

⁵⁴ Antonio Basagoiti (1849-1933) fue un prominente empresario que fundó el Banco Nacional de México y el Banco Hispano Americanos en España. Entre sus negocios están la industria del tabaco, hilados y tejidos, y compañías agrícolas. En el año de 1900 fue uno de los promotores de la fundación de la Compañía Fundidora de Fierro y Acero Monterrey, S.A. (Cano, 2009: 125).

⁵⁵ Pedro Albaitero fue un prominente empresario de la industria del pan.

Hacia principios del siglo XX había buenas relaciones entre los gobiernos de España en México. La estabilidad de régimen de Porfirio Díaz permitía una atmósfera propicia para las actividades empresariales y comerciales, las inversiones nacionales y extranjeras vivieron su apogeo, y con esto, también se registraba una entrada importante de inmigrantes al país que se incorporaban a las actividades y a las asociaciones que ya existían en el país.

Con el rompimiento de las relaciones de México con España durante la época de Francisco Franco, la Cámara Española funcionó realmente como consulado, pero una vez más, con el restablecimiento de las relaciones entre los dos países, ésta volvió a operar como Cámara que alberga las relaciones comerciales en las partes.

Con la firma en 1977 del Tratado General de Cooperación y Amistad entre los Estados Unidos Mexicanos y el Reino de España, al que le seguirán en la época moderna varios más⁵⁶ en los que los ámbitos de cooperación se amplían a lo político, cultural, científico, técnico, consular y económico, se establecen programas de fomento a la industria y los servicios en México promocionando a las asociaciones entre empresas mexicanas y españolas con el objeto de establecer programas de inversión y coinversión entre los dos países.

Los estatutos de la Cámara fueron entonces modificados para adecuarlos a las nuevas circunstancias de apertura comercial y de las condiciones de esta institución y la legislación mexicana. La Cámara de Comercio tienen un rol de intermediario y sirve como un banco de datos económicos (Kenny: 1979, Cano: 2009).

⁵⁶ Ver capítulo 3.

Así, para el año de 1992, con una Cámara fuerte y más organizada, se comenzó con la incorporación de más socios debido a una buena promoción que incluyó la invitación a los hijos de los socios y a empresarios jóvenes, que han introducido líneas de negocios novedosas, algo que no han cesado en país desde los tiempos de la fuerte inmigración a México entre los descendientes de los antiguos inmigrantes. Algunos han continuado con grandes negocios, y algunos otros se han quedado en el camino de la pequeña y mediana industria.

Actualmente la Cámara de Comercio se limita a acoger a los grandes industriales y a comerciantes mayoristas y deja de lado a las medianas y pequeñas industrias y comerciantes a quienes ésta les sirve meramente como medio de información. Ya desde los tiempos de su fundación se constituía en base a grandes empresarios, comerciantes, banqueros e industriales y soslayaba al comercio minoritario formado principalmente por abarroterías, los que se constituyeron en la Sociedad Centro Comercial que tuvo su origen en 1910. (Kenny: 1979, 88).

5.2 La Beneficencia Española

La primera asociación de españoles en México de la que se tiene registro es la Sociedad Española de Beneficencia en Tampico que data de 1840. Esta asociación que se creó después de haberse firmado la independencia de México en 1836, marcó la presencia de la primera organización de los españoles, dándoles representatividad como grupo.

5.3 El Casino Español

En 1863, se crea la Sociedad Colonia Española que en 1882 devino en El Casino Español fundado por un grupo de prominentes miembros de la colonia española en México, entre los que destaca su principal promotor y primer presidente José Toriello Guerra. El objetivo primordial era crear un centro de reunión con tendencias patrióticas y sociales. Desde su creación, ha sido el centro de reunión preferido por los sectores más acomodados y conservadores de la colectividad española dónde históricamente se han celebrado toda clase de convivios políticos, sociales y culturales. En sus primeros estatutos se reflejaba ya la influencia de las mutualidades.

Se contaba con fuertes restricciones de clase para poder ser miembro del Casino, entre los que destaca el ser español por nacimiento, sólo los hombres podían tener acceso y para la Junta Directiva sólo accederían aquellos hubieran alcanzado prestigio y éxito económico. Así, entre sus miembros se encontraban personalidades del ámbito empresarial, comerciantes, y banqueros que sostenían relaciones con la élite mexicana de la época, invitando a los presidentes de México a sus eventos de carácter social y político.

Hoy día, cuenta con una sede construida ex profeso en 1905 en el Centro Histórico de la Ciudad de México y da vida a diferentes eventos culturales principalmente entre las comunidades española y mexicana, pero continúa siendo un centro de élite.

5.4 El Centro Asturiano

La Real Congregación de Nuestra Señora de Covadonga, que había sido fundado por los “Naturales y Originarios del Principado

de Asturias”, fue la primera congregación de asturianos que se creó en México. En 1857 dejó de funcionar debido a que los bienes eclesiásticos fueron nacionalizados bajo el régimen de Benito Juárez. Fue entonces que durante las últimas décadas de 1800 en la Hacienda Coapa, propiedad del acaudalado empresario José Toriello Guerra y su esposa, se celebraban año con año las fiestas de la Virgen de la Covadonga, donde se reunían los asturianos de la época con sus familias a celebrar la romería. A partir de estas celebraciones es que se decide crear La Junta Española de Covadonga en 1901, hasta llegar a fundar el primer Centro Asturiano de México en 1908. En 1910 con el movimiento revolucionario en ciernes, el Centro dejó de operar y no fue sino hasta febrero de 1918 cuando se funda la Sociedad Española Deportiva y Recreativa “Club Asturias”, con la idea de crear un equipo de futbol que además sirviera de vínculo entre los asturianos en el país, y cuyo primer presidente fue Jesús Moradiellos. En 1921 se decide que el Club Asturias se convertiría en el Centro Asturiano de México el cual organiza en aquel año su primera actividad social, aparte del juego del futbol, que fue la tradicional romería la Jira, que año tras año se lleva a cabo hasta la actualidad el primero de mayo, reuniendo a asturianos y sus descendientes con la comunidad mexicana.

En 1936 se convierte en una Sociedad Civil. Hoy día se constituye como una de las organizaciones sociales más fuertes en México con un gran centro deportivo, un edificio sociocultural y un club campestre ecológico, instalaciones que reúne a la amplia colonia asturiano-mexicana, de mexicanos y hasta de extranjeros en México. (Llorden, 2008: 51-90)

5.5 El Centro Vasco

Los embriones organizativos del actual Centro Vasco parte de la Junta de Covadonga que se aglutinaba alrededor del Centro Español, de donde partieron dos grupos: el Orfeón Gayarre y la Agrupación Vasca de San Ignacio de Loyola. Ambas instituciones se constituyeron formalmente en 1906 como “Centro Vasco”. Éste se formó con la consigna de proporcionar a sus miembros una asociación para conferencias literarias y científicas, conciertos, clases de idiomas, y como centro social. Entre sus propósitos fundacionales destacaba el de “estimular el amor al País Vasco y al idioma e historia vascos y afianzar eficazmente las relaciones entre los vascos”. (Chueca: 2008, 120).

No obstante de seguir participando en las actividades del Centro Español, no cesaron las divergencias con éste y algunos de sus socios, argumentando que el Centro Vasco se había organizado con una personalidad propia y bien definida que no tenía porque darle prioridad al Centro Español ni cederle su primacía frente a los fines exclusivos de los vascos y su asociación que eran los de “enaltecer el nombre, historia, idioma, literatura y raza vascos para glorificar el País Vasco” (Chueca: 2008, 120).

Estas divergencias y desacuerdos con el Centro Vasco se hicieron evidentes durante la Segunda República y la Guerra Civil cuando surgió para las provincias vascas en España el movimiento a favor de un estatuto de Autonomía para el País.

Ante los desacuerdos en materia de política frente a los acontecimientos en España, surge, entonces, El Circulo Vasco Español cuando una minoría republicana del Centro Vasco decide separarse declarándose favorable al alzamiento contra la República,

en tanto que El Centro Vasco con el exilio de los derrotados durante la Guerra Civil se convierte en punto de reubicación social y cultural en la Ciudad de México para ellos. Sirve además como punto de contacto para la inserción de los recién llegados a empresas vascas ya establecidas en México y favorece la creación de otras, así como se fortalece en la diseminación de la cultura vasca en el país (Chueca, 2008: 113-128).

5.6 El Orfeo Catalá⁵⁷

El Orfeo Catalá de México fue fundado en 1906 con la intención de ser un hogar y un espacio de convivencia para todos los catalanes y sus descendientes en México. Entre los fundadores se encuentra un grupo de intelectuales, siendo su primer presidente Enric Botey. Inicialmente los socios se reunían para cantar las canciones de su tierra con toda añoranza, pero sus actividades disminuyen durante la Revolución Mexicana. Al término de ésta, el Orfeo vive una época de brillo de 1917 a 1923. Durante estos años, aparte de haber impulsado la música y el canto coral en México, incorpora en sus actividades el arte dramático, los deportes y el grupo excursionista dando con esto una gran proyección de la cultura catalana en México.

En 1929 entra en una crisis económica, lo que hace que este centro pierda brillo en sus actividades, y no fue sino hasta la época del exilio y migración a México que el Orfeo revive. Este centro catalán dio una magnífica acogida a los refugiados que día con día llegaban a México durante la guerra civil y que se incorporaron a él

⁵⁷ <http://www.ocm.cat/mex/mexbiblioteca>.

con la presencia de los nuevos miembros, el Orfeo se convirtió en un centro cultural de primer orden en México.

De 1931 a 1945, los exiliados y refugiados catalanes organizaron una serie de actividades culturales, artísticas, deportivas, literarias que revivieron otra vez a este Centro, rehabilitando y reorganizando el Coro (Massa Coral), el arte dramático y la danza y se crearon comisiones de Cultura y Relaciones y Propaganda, así como la Comisión de Honor y Justicia. Durante esta época proliferan las publicaciones de revistas que dan cabida a escritores connotados de la época, y se constituye como una sede de gran proyección de la cultura catalana en México promoviendo la integración de sus miembros a la cultura y vida mexicanas.

5.7 El Centro Gallego

El Centro Gallego de México se funda en 1911, pero las actas constitutivas de esta fundación sólo nos dicen del Acta firmada 1918 en la que se registran 252 socios y del acta de 1938 donde se apuntan 140 socios bajo una asociación civil, la cual se registra en 1948 ante Notario Público bajo el nombre de “Orfeón Gallego de Méjico”.

Como la mayoría de este tipo de asociaciones, ésta se funda con el propósito de tener actividades sociales, deportivas y culturales, mismas que hoy día prevalecen. Cuenta con una casona en la Ciudad de México, unas instalaciones deportivas al oriente de la ciudad y realiza actividades sociales como las conmemoraciones de las vírgenes gallegas y en la forma de las ya clásicas romerías y la Jira. Sigue en contacto con la Beneficencia Española, -hoy Sanatorio Español-, la Junta Española de Covadonga, el Casino Español y El

Real Club de España, y sus relaciones con las otras asociaciones como la leonesa y el Centro Asturiano. También tiene actividades culturales para la preservación de la cultura gallega.

5.8 El Centro Castellano y la Agrupación Leonesa de México

Las asociaciones castellanas y leonesas están más determinadas por el bajo volumen de inmigrantes de esa región en México, lo cual hizo que más bien éstos se integraran a asociaciones españolas en general, y en el caso de las provincias mexicanas éstos se reunieron en pequeños grupos principalmente para apoyos asistencialistas y mutualidades. No es sino hasta el período comprendido entre 1880 -1930, cuando se registra mayor migración de estas regiones hacia México y cuando se organizan en asociaciones recreativas, centros regionales y mutualidades.

En 1929 Adolfo Prieto⁵⁸ tuteló La Agrupación Castellana de México con representaciones de cada provincia de Castilla La Vieja y auspició la unión del Real Club de España con el Casino Español con el objetivo de representar a la colonia española ante los gobiernos de México y España. El Centro Castellano se constituyó en 1925 y fue uno de los centros que se agrupó en la mencionada Agrupación Castellana.

En 1941 se fundó la Agrupación Leonesa de México. Los fundadores provenían mayoritariamente del norte y del este de la provincia de León. Esta agrupación acoge a la emigración económica

⁵⁸Empresario oriundo de Sama de Grado, España y nacido en 1867, en su emigración a México fundó importantes empresas en la industria manufacturera y siderúrgica en Monterrey, Nuevo León. Fue apoderado de la Banca Basagoiti. Fundó el Banco Popular de Edificación y Ahorros, la manufacturera de la lana El Cerro del Mercado, S.A. de San Luis Potosí y la fábrica de hilados y tejidos "La Victoria". Fue presidente del Casino Español en México. Murió en México 1945.

y no presta mucha atención a los exiliados. La colonia leonesa prevalece agrupada en la actualidad y fue dirigida en su tiempo por grandes empresarios leoneses en México, como Pablo Díez fundador de la Cervecería Modelo, y la Familia Bayón, grandes empresarios en la industria textil (Blanco Rodríguez: 2008).

No es sino hasta febrero de 2008 que se fundó la Asociación de Empresarios Castellanos y Leoneses de México con 70 miembros que se dedican a actividades empresariales manufactureras y de servicios. Participan miembros empresarios de otros países, como Argentina y Chile con apoyo institucional y empresarial de Castilla y León con el objetivo de generar propuestas comerciales e inversiones en negocios que favorezcan la actividad empresarial y permita a los asociados y a las empresas de Castilla y León beneficiarse de los vínculos creados. La intención para el futuro es la creación de una asociación *supranacional* “que agrupe a las asociaciones ya existentes con el objetivo de incrementar las oportunidades de negocio para las empresas que constituyen cada una de ellas”.⁵⁹ Entre sus objetivos están crear una plataforma de conexión entre las empresas e instituciones de Castilla y León y la comunidad de empresarios castellanos y leoneses en estos países para habilitar fórmulas de cooperación empresarial a través de la integración de los empresarios en empresas de Castilla y León y viceversa, así como favorecer la transferencia de tecnología entre las empresas asociadas. Se busca, también entre sus objetivos, constituir una plataforma de salida para emprendedores.

Estas asociaciones promueven relaciones comerciales y de negocios de la Junta de Castilla y León en vinculación con

⁵⁹ De la plataforma de objetivos de la recién creada Asociación de Castellanos y Leoneses en <www.acyle.org>

empresarios de estos países por raíces familiares y que las iniciativas que provengan de esta asociación contribuyan a generar sinergias comerciales con el apoyo de la Junta. (Blanco Rodríguez, 2008).

5.9 El Ateneo Español⁶⁰

Otra de las instituciones que dieron cabida a los miles de refugiados españoles en México es el Ateneo Español fundado en 1949 con espíritu libertario y apolítico. Aún y cuando la política era parte de sus actividades, la institución era antifranquista por origen y principio pero permitía que se plantearan cualquier tipo de temas políticos. Denunció sistemáticamente la situación de los presos políticos en España bajo el período de Franco y apoyó siempre, junto con otros grupos de refugiados, a los españoles perseguidos.

Desde entonces el Ateneo se plantea la identificación de todos los pueblos del habla hispana convirtiéndose hasta hoy día en un condensador de la cultura hispanoamericana. Por otra parte, se convirtió en el receptor de lo más representativo e innovador de las artes, las letras, la música, la ciencia, así como en el divulgador en México de la cultura española. Actualmente organiza veladas, conferencias exposiciones, concursos y homenajes a lo más representativo de la cultura española.

⁶⁰ <www.ateneoesmex.com>

CAPITULO 6

6 LAS EMPRESAS ENTREVISTADAS

“el camino se hace pateando y empujando”

Enrique Fernández

Introducción

Hacia finales del siglo XIX y a lo largo del siglo XX las migraciones de España a México se siguieron generando. En distintas épocas del siglo pasado España seguía padeciendo de inestabilidades económicas sociales y políticas, siendo la de más larga duración y de mayores conflictos la época del régimen franquista que generó gran cantidad de migrantes exiliados al país. En México, por su parte, después de la Revolución Mexicana, suscitada durante la segunda década del siglo XX, y particularmente durante el período cardenista en la década de los treinta el país empezaba a consolidarse, y hacia mediados del siglo ésta comenzaba una franca etapa de industrialización.

La influencia de la antigua colonia española en la sociedad mexicana hicieron propicia la migración republicana española a México que sin embargo presenta dos diferencias fundamentales: mientras que entre los españoles descendientes de la antigua colonia aquellos que emigraban lo hacían generalmente para asistir a sus familias en sus negocios o para obtener empleo por recomendación con otro de sus congéneres, los refugiados republicanos llegaron a México porque no había otra mejor

posibilidad de salvar la vida y sus razones eran básicamente políticas; se exiliaron en México por ser republicanos.

Durante la guerra civil, los descendientes mexicanos de los colonos españoles apoyaron al régimen Francisco Franco, no obstante que también apoyaron a los rebeldes con hombres, dinero y propaganda política. En realidad, el hecho de ser español otorgaba la solidaridad de sus coterráneos, por lo que ideológicamente los que apoyaron a Franco vieron socialmente adecuado recibir a todos aquellos republicanos españoles que llegaron desde 1937 del buque francés *Sinaia*.

Este capítulo abre con una semblanza histórica de este período del exilio español en ambos países para enmarcar el objeto de estudio de éste, que son las empresas creadas por migrantes españoles México y que a lo largo de la investigación se encontró que varias fueron creadas durante esta época del exilio cuando llegaron amigos y familiares o bien coterráneos que se incorporaron o iniciaron actividades empresariales.

Los procesos migratorios pueden ser estudiados de manera holística, es decir, desde varios puntos de vista a la vez lo que permite enmarcarlos en vías más humanas con toda su complejidad, y en este sentido, las historias de migración individuales ponen en contexto a los sujetos en los acontecimientos a estudiar. Para la realización de este estudio se recurrió la metodología dictada por la teoría de la observación participante a través de entrevistas a profundidad, o lo que los investigadores en ciencias sociales modernas llaman “historias de vida” o “historia oral” que tiene como su objetivo principal obtener elementos que permitan analizar a través de la descripción del individuo sobre la manera en que vive y

entiende su entorno. Este método fue muy útil para establecer las pautas a seguir en las entrevistas que se hicieron a los empresarios de pequeñas y medianas empresas con ascendencia española, y fue lo que permitió acceder a la información de primera mano sobre lo que atañía para la investigación, es decir, estudiar los procesos de creación de empresas en el contexto migratorio, su desarrollo y crecimiento, no sólo para los hombres de negocios en general, sino también para los nuevos trabajadores que se insertan al proceso, y sus procesos de exportación e internacionalización de sus empresas facilitados por los acuerdos políticos y comerciales entre las naciones que abren espacios para la realización de actividades comerciales y de negocios de manera formal y organizada que resultan beneficiosas para las partes, pero como se observará en las páginas siguientes a través de las conversaciones con los empresarios entrevistados, pocos son los que se atienen a estos tratados, aunque de manera colateral para ellos, la apertura ha permitido el intercambio comercial que algunos de ellos operan.

Me refiero a los acuerdos firmados entre México y España desde la apertura de relaciones entre los dos países en 1977, mismos que se van actualizando hasta llegar al Acuerdo de Libre Comercio de México con España de los cuales se obtiene la información en el capítulo 3 de este trabajo.

De este modo, en este capítulo se hace una reseña de obtenida en dichas entrevistas en temas como el origen de la creación de sus empresas, desarrollo y crecimiento y en su caso, los procesos de exportación de éstas, que en su mayoría son de la pequeña y mediana empresa. Del mismo modo, se hizo un estudio de las redes sociales y empresariales que aún se dan en cadenas migratorias que

éstos han construido para la realización de su empresa, encontrándose que pervive la empresa familiar y el sistema de herencia como eje central de sus actividades.

6.1 Antecedentes históricos

Hacia finales del siglo XIX y a lo largo del siglo XX las migraciones de España a México se siguieron generando. En distintas épocas del siglo pasado España seguía padeciendo de inestabilidades económicas sociales y políticas, siendo la de más larga duración y de mayores alcances la época del régimen de Franco.

La década de los 30's fue para España el periodo de mayores y trascendentales cambios que no se podrían entender a cabalidad sin comprender dicho periodo anterior a la guerra civil: la industrialización, los avances en la equidad de género, el deporte, la prensa, la radio, el cine, fueron avances y fenómenos sociales que si bien modernizaron, también desestabilizaron y enfrentaron a las fuerzas de poder del gobierno español y en consecuencia a la sociedad española. Durante la Segunda República, el gobierno buscó la transformación económica, social y política de España, implementando significativos avances que terminaron dividiendo a la sociedad española entre aquellos que no estaban de acuerdo con los cambios y un amplio sector que aprobaba las reformas políticas que darían cauce a una España moderna. Entre estas medidas destacan la promulgación de una serie de decretos tendientes a corregir los abusos que los propietarios agrícolas solían realizar en las contrataciones, y la creación del Instituto de Reforma Agraria destinado a expropiar, sin indemnización, las tierras de la alta nobleza; la separación de la Iglesia y el Estado que incluía la

disolución de las órdenes religiosas, entre ellas la de los jesuitas cuyas propiedades serían confiscadas; a las demás órdenes se les prohibía ejercer la industria, el comercio o la enseñanza, y los sacerdotes quedaban sometidos al pago de impuestos como todos los ciudadanos; la reforma en la estructura del ejército, compuesto hasta entonces por un número desproporcionado de jefes y oficiales. La reforma implicaba la reducción de las regiones militares de 16 a 8, y la abolición del Tribunal Supremo del Ejército y de la Armada, cuyas atribuciones pasaron a los tribunales ordinarios. Asimismo, se anunció una revisión en la política de ascensos por méritos de campaña establecida durante la anterior dictadura; la promulgación del Estatuto de Autonomía de Cataluña, que facultaba a la región para constituir un gobierno que llevaría el nombre de una antigua institución de origen medieval, la Diputación del General o *Generalitat*. El gobierno catalán tendría competencias legislativas y ejecutivas en hacienda, economía enseñanza, cultura, sanidad, transporte, comunicaciones y obras públicas. En manos del gobierno central quedaban los asuntos exteriores, la defensa y el control de fronteras.

La aplicación de las reformas encontró serios obstáculos de parte de las fuerzas conservadoras y del ejército, Los grupos de derecha decidieron organizarse en contra de las medidas gubernamentales y en este contexto se observan las principales causas que harían estallar la guerra civil española en julio de 1936. En consecuencia, la inmigración de los republicanos derrotados y la población en general que aún sin afinidad partidista, religiosa o militar fue víctima de las consecuencias al final de la guerra en abril de 1939 (Tussel: 2-2007).

Las primeras migraciones se dieron hacia Francia; al iniciarse la década 1940-1950 casi medio millón de españoles se encontraban en los inhóspitos campos de concentración contruidos por los franceses. A principios de 1939, se rebasó la cifra de 100,000 personas, y al inicio de la década de 1940 casi medio millón de españoles se habían refugiado en los campos de concentración franceses. (2) El desplazamiento de miles de refugiados con dirección a Francia, fue inevitable. Atravesaron los Pirineos caminando, con frío, sed, hambre, algunos gravemente enfermos. Muchos de los que lucharon en el frente, cruzaron la frontera mutilados de algún miembro de su cuerpo; los que intentaron salir al exilio en compañía de su familia, fueron separados hombres, mujeres, niños y ancianos.

Aquellos que en enero de 1939 cruzaron la frontera creyeron quedar a salvo, sin embargo, después de la Capitulación de Francia en 1940 surgió una oleada represiva en contra de los republicanos por parte de agentes de policíacos de Franco. La ayuda por parte de países europeos a los exiliados españoles fue escasa, únicamente la Unión Soviética brindó asilo a varios grupos de republicanos españoles, muchos eran militantes políticos comunistas quienes debido a las situación de guerra con Alemania, se unieron al ejército Rojo contra los nazis durante la guerra Mundial. En Inglaterra, solamente un pequeño grupo de vascos en su mayoría, así como algunos políticos del régimen caído, encontraron asilo en su territorio y unos cuantos españoles, mineros de profesión, se contrataron en los yacimientos Belgas y muy pocos, gente con recursos, pudieron instalarse en Suiza. Esto fue prácticamente toda la aportación europea a su causa.

Fue en América Latina en donde los transterrados encontraron un asilo generoso. Ningún país, por pequeño que fuera, quedó excluido de brindar refugio en aquellos momentos difíciles. Y no únicamente los de habla española; los Estados Unidos, Canadá y Brasil acogieron grupos numerosos. México, en virtud de la disposición dictada por el presidente Lázaro Cárdenas debido a la crítica situación por la que desde un principio atravesaban los refugiados en Francia, consideró indispensable acudir en su ayuda y facilitó el tránsito hacia su exilio definitivo en México (Salvat: 1982; Fagen: 1975; Piña Soria: 1939; Rubio: 1977)

El gobierno mexicano decide aceptar a un número ilimitado de españoles, “se recibiría la contribución de un grupo estrechamente relacionado por raza y espíritu a los mexicanos mismos, grupo que incluía hombres de gran capacidad y energía que desempeñarían un papel en el desarrollo de México”. (Fagen, 1975: 23) ⁶¹El interés del presidente Cárdenas, obedeció a principios de solidaridad y

⁶¹ El 1 de julio de 1940, la sede provisional de la legación en Biarritz recibía, retransmitido desde Burdeos, el siguiente telegrama fechado el 23 de junio anterior:

1699. Con carácter urgente manifieste usted Gobierno francés que México está dispuesto a recoger a todos los refugiados españoles de ambos sexos residentes en Francia. Diga usted que este gobierno está tomando medidas conducentes para llevar a la práctica esta resolución en el menor tiempo posible. Si el gobierno francés acepta en principio nuestra idea expresará usted que desde el momento de su aceptación todos los refugiados españoles quedarán bajo la protección del pabellón mexicano. Asimismo de aceptar Gobierno francés sugiera usted forma práctica para realizar propósito en la inteligencia de que en atención a las circunstancias nos dirigimos a gobiernos alemán e italiano comunicándoles nuestro deseo. Conteste urgentemente. Presidente Cárdenas.

Al día siguiente el Ministro de México dirigía a su cancillería el siguiente mensaje:

161. Suyos 1694 y 1699 recibidos ayer en Biarritz. Venciendo serias dificultades inmediatamente emprendía viaje nuevo asiento Gobierno donde espero cumplir con vivo entusiasmo sus acertadas disposiciones próximo viernes. Adelantándome generosos propósitos he servido amplia, eficazmente, todos interesados. Protegidos Legación jefes familias lograron embarcarse. Ministro Rodríguez. (Salvat, FCE, 1982: 37)

humanitarios con los españoles y a la conveniencia de prever las necesidades del país y se advirtió “hacer una selección cuidadosa, de refugiados desentendiéndose en lo absoluto de filiación y banderas políticas y sociales, siguiendo esta norma de conducta en la selección: 60% de agricultores; 30% de técnicos y obreros calificados y 10 por ciento de intelectuales” (Piña Soria: 1939)

La previsión de traer agricultores era acertada ya que la capacidad agrícola del país permitía acomodo en esta actividad, intensificando con este nuevo esfuerzo de trabajo la producción agrícola en beneficio del mejoramiento de vida de México y acrecentando la economía general. Luego entonces, el exilio español se conformaría principalmente por trabajadores.⁶²

Al inicio del periodo gubernamental del Presidente Lázaro Cárdenas (1934 a 1940), la población en México era de 18 millones de habitantes, de los cuales cinco millones y medio se consideraba población económicamente activa, tres millones setecientos mil cultivaban la tierra; tres cuartos de millón trabajaban en la

⁶² A principios de 1939, en México, por acuerdo presidencial, se integró una Comisión Interministerial que se encargaría de estudiar la posibilidad de colonizar tierras de calidad con fines agrícolas para distribuir a los refugiados en la provincia mexicana, lo que contribuiría al florecimiento de regiones poco pobladas en las costas de Jalisco, Guerrero y Michoacán. Hubo representantes de la Secretaría de Gobernación, de Agricultura, de la Defensa Nacional, del Departamento Agrario, y de la Secretaría Salubridad.

Mientras tanto, el gobierno español en el exilio consciente de las penosas circunstancias que padecían los refugiados, crea dos organismos: el Servicio de Evacuación a los Republicanos Españoles (SERE) creado por Juan Negrín, último presidente del Consejo de Ministros financiado con fondos colocados en el extranjero que serían utilizados para auxiliar a los refugiados españoles, y la Junta de Auxilio a los Republicanos Españoles (JARE) el cual se estableció con recursos que llegaron con el arribo yate *Vita* a Veracruz, México en marzo de 1939. Al frente de dicho organismo, quedó Indalecio Prieto. El objetivo de ambos organismos, fue auxiliar eficazmente a todos los españoles emigrados por causa de la guerra civil, independientemente de su filiación política o de su status socio-profesional. Por su parte, con el inminente arribo de los refugiados a nuestro país, se creó el Comité Técnico de Ayuda a los Republicanos Españoles (CTARE), que fue la filial del SERE en México. Su finalidad fue recibir, alojar y distribuir a los exiliados. (Ordóñez Alonso: 1997; Rubio: 1977)

industria; casi medio millón en el comercio y los otros en profesiones liberales y en la administración pública. Estas cifras demuestran que la población en México se dedicaba principalmente a la actividad agrícola y rural y en menores proporciones al desarrollo industrial (González, 1979: 9). Las empresas extranjeras -monopolios norteamericanos y europeos- dominaban las actividades fundamentales de la economía y el latifundismo impedía el desarrollo agropecuario y frenaba el progreso del país.

El sexenio cardenista se sustentó en una decidida entrega a las causas sociales. Apoyó a los trabajadores y a los campesinos en sus demandas laborales, salariales, de reparto de tierras, de ayuda para la producción y asistencia a indígenas. En el aspecto agrario, se propuso liquidar el latifundio y convertir al ejido en la forma básica del agro. Favoreció la implantación de la educación laica que excluía de la enseñanza a las doctrinas religiosas en las escuelas e impulsó la creación de asociaciones de estudiantes y de académicos afines a su causa y apoyó al menos dos universidades de matriz colonial, la de Guadalajara en Jalisco y la Nicolaíta en Michoacán; y un colegio, el Civil Rosales en Sinaloa, de manufactura porfiriana. En 1940 fue fundado El Colegio de México, al que vendrían a investigar y enseñar los refugiados españoles de la disuelta Casa de España.⁶³ Estas permutas coincidieron con cambios en las redes de poder en los estados y de sus relaciones con el gobierno central.

⁶³ Véase Pablo Yankelevich, (1985), *La educación socialista en México*, en Quintanilla, Susana y Vaughn, Mary Kay “La batalla por el dominio de las conciencias. La experiencia de la educación socialista en Jalisco, 1934-1940.”, sobre la Universidad de Guadalajara; Arnaldo Córdova, “Natalio Vázquez Pallares y la Universidad Socialista de Michoacán” en Foro Universitario, núm. 7, 1981, acerca de Michoacán y Ma. de Lourdes Cueva (1995), “La educación socialista en Sinaloa” (Tesis de maestría) División de Estudios de Posgrado de la Facultad de Filosofía y Letras, UNAM, México, acerca de Sinaloa; así como a Lida, Clara E. (1988) “La casa de España en México”, El Colegio de México.

Así, en 1938 reestructuró el partido oficial, convirtiéndose en Partido Revolucionario Mexicano (PRM) que más adelante, en 1946, devino en el Partido Revolucionario Institucional (PRI). Ayudó a organizaciones sociales y se hizo obra pública, se crearon instituciones y se tomó la trascendental medida de nacionalizar los ferrocarriles y las empresas petroleras extranjeras.

Gracias a los sindicatos y a las confederaciones sindicales que se crearon durante el período, los obreros se fortalecieron al interior. Los campesinos vieron realizada la Reforma Agraria y el reparto de tierras lo que se enfrentaba a una burguesía nacional que se debilitaba, pero que crecía frente a la burguesía extranjera. La política económica del gobierno de Cárdenas apoyaba el crecimiento del capital y de la propiedad privada y los trabajadores fueron convencidos de que sus intereses y los del gobierno eran los mismos y ambos, trabajadores y el Presidente, crearon el llamado pacto social que encarnaban los intereses de todo México

A partir de 1938 lograda la alianza y el apoyo de los obreros y los campesinos, es notoria la baja que el Estado tiene con respecto a las concesiones otorgadas hacia los más necesitados, había que limitar las concesiones otorgadas a los trabajadores, so pena de que surgiera una nueva crisis económica que entorpeciera el crecimiento de México. No se podía satisfacer indefinidamente las demandas de los trabajadores sin afectar con ello la acumulación de capital. El pacto social se había logrado, ahora era necesario limitar las concesiones y demandas laborales para permitir el crecimiento sostenido del capital, que según la política oficial, redundaría en mejores condiciones de vida para todos, una vez que se habían mejorado las condiciones de trabajo y las relaciones establecidas

entre los trabajadores y los empresarios, regidos por las leyes laborales mexicanas, estando todos convencidos de que era necesaria su participación en el diseño y mantenimiento de las políticas generales del Estado Mexicano. Así, la Ley Federal del Trabajo alcanzó su máximo esplendor como instrumento de control jurídico colocada como mediadora entre el trabajo y el capital a través de las Juntas de Conciliación y Arbitraje que a la vez que funcionó plenamente como instrumento legal y legitimador de las relaciones establecidas entre los trabajadores y los dueños del capital.

El Presidencialismo ejercido por Cárdenas, el partido del gobierno y la organización corporativa de los trabajadores especialmente de los burócratas, de los campesinos, y los obreros que junto con los empresarios y el capital, formaron los que sería el fundamento para el crecimiento económico y social del país en los años venideros.

En política internacional, el principio fundamental fue el antiimperialismo que se manifestó de manera directa en denuncias contra el fascismo y sus invasiones, así como proporcionar asilo a los republicanos españoles (González: 1979)

6.2 Metodología

Para la realización de este estudio se utilizó el método de análisis cualitativo de la observación participante, también llamado “estudio de campo”, el cual fue competente para la obtención de datos a partir de practicar entrevistas a profundidad a los empresarios, y que permitió acercarme al objetivo central de este trabajo, -los procesos de creación de empresas, su desarrollo,

crecimiento e internacionalización de éstas en el contexto de la migración- para corroborar o no, la hipótesis de que los procesos de integración tienen un contenido que va más allá del carácter laboral del posicionamiento de las empresas y/o los trabajadores en los países huésped, sino que también tiene que ver ese posicionamiento con lazos de interrelaciones sociales de amistad y de familia, así como de transferencia de conocimientos para establecer empresas y negocios.

El método de análisis cualitativo es muy utilizado en las ciencias sociales para tener un primer acercamiento en el análisis y en la búsqueda de elementos que permitan comprender de cerca los fenómenos de estudio.

Si bien ya desde tiempos remotos se daba el uso del recuento oral, del cual conocemos de la historia antigua escrita por los primeros historiadores, la época moderna cede preeminencia de lo escrito sobre lo oral. A finales del siglo XIX es cuando la historia adquiere el estatus de ciencia al sustentarse sobre los documentos escritos de fácil acceso en general, dejando de lado la larga tradición de la historia oral. Los temas para la historia se centraban en acontecimientos políticos, diplomáticos o militares con materiales que eran proveídos por aquellos grupos que ofrecían suficiente documentación escrita. Fueron los etnólogos los únicos que se aún se dedicaban a la historia oral que provenían de fuentes del exterior de Europa. Testigo de esto son los relatos orales registrados por los precursores de la antropología, llamada entonces la Antropología Cultural, al recopilar los relatos de las colonias quienes recaudaron datos de estas sociedades a través de la observación, el uso de los informantes, el aprendizaje de la lengua. Estas recopilaciones orales

fueron a su vez, y paralelo a la lectura de textos, fetichizados como creencias, leyendas, mitos y costumbres (Castañeda: 2005). Si bien los historiadores científicos basaban sus estudios en fuentes escritas, los etnólogos recopilaban sus datos de fuentes orales desarrollando técnicas para la sistematización de datos. Como lo menciona Castañeda (1995), citando a su vez a Ángel Palerm el etnólogo:

no duda en incluir en su trabajo (...) las crónicas producidas por españoles como resultado de su vida en las colonias americanas en el siglo XVI, esto es así porque "...estudiaron sociedades desplegando técnicas de trabajo etnográfico como la observación, el uso de informantes, el aprendizaje de la lengua del grupo bajo estudio, el registro de datos en el idioma aborigen, etc. (Castañeda :1995).

Tavarez y Smith (2001), mencionan que la etnohistoria analiza y reconstruye las estructuras sociales y culturales de grupos étnicos que entraron en contacto con los poderes europeos en los siglos pasados, puntualizando los problemas historiográficos y epistemológicos que resultan de la interacción entre las concepciones europeas y no europeas del pasado. De acuerdo con estos autores, la disciplina analiza, cuestiona y confronta la interpretación de la historia social y cultural en las estructuras simbólicas, prácticas, y de relaciones de parentesco a través del análisis histórico de fuentes documentales. En el mismo tenor,

Folgenson (1974: 14)⁶⁴, citado por los mismos autores, enuncia, al tratar sobre el método de la etnohistoriografía a partir de los recuentos que

si bien los “eventos” generados por una cierta trama pueden ser contruidos para fines narrativos, o para “contar un cuento”, alrededor de estos eventos “reales” o fabricados se encuentra un residuo de datos culturales que tienen un interés crítico para los historiadores y los etnohistoriadores: valores, significados, símbolos, cosmologías, principios de estructuración social, y otras variables culturales sin las cuales ningún evento, real o imaginario, puede ser interpretado de forma adecuada (Folgenson, 1974: 14).

Rastreando hacia finales del siglo XIX y principios del XX la antropología, en su desarrollo como una disciplina científica, comienza a profesionalizarse y al realizar trabajo de campo en donde se comenzaron a hacer observaciones sobre el comportamiento de los sujetos, se censaba, se recogían conversaciones y se registraba lo que los informantes decían sobre las costumbres, el sistema social, organizaciones sociales.

El gran salto en ésta técnica se da con la Escuela de Chicago entre los sociólogos y los antropólogos a principios de siglo XX, la cual comienza a sustentar el análisis cualitativo a partir de la historia oral en dónde las historias de vida formaban parte esencial

⁶⁴ Estos autores se refieren a Folgenson, Raymond (1974) “On the Varieties of Indian History: Sequoyah and Traveller Bird”, en *Journal of Ethnic Studies*, 2.

en la metodología de trabajo, y hacia la década de los años sesenta se extiende la técnica de la entrevista a profundidad como instrumento de recogida de información. La entrevista a profundidad es una técnica que presenta características comunes dentro de esta familia de métodos asociados a la investigación cualitativa, ampliamente usada en el marco de las Ciencias Sociales (Castañeda: 1995, Izcara: 2003:)

Como lo apuntan varios autores (Castañeda: 2005; Martínez de la Vega: 1997; Izcara: 2003), si bien la historia oral ha sido ampliamente usada por la antropología, quienes más han recurrido a este recurso para su problematización teórica han sido los historiadores. Varias denominaciones se han usado para referirse a esta metodología: relato oral, historia de vida, historia social, biografía, testimonio autobiográfico. (Acuña: 1988, y Castañeda: 2005), en cuanto a la historia oral se refieren al análisis y el uso que se hagan con los datos obtenidos por esta vía, al ser una técnica, método o instrumento que permite enriquecer la historia con otro tipo de fuente, en donde la fuente oral será confrontada con la fuente escrita, una posición que puede restarle valor al testimonio y no apreciarlo en su especificidad. Guadarrama (1988) ve la historia oral como una fuente más de la investigación histórica pues

permite conocer el punto de vista de los involucrados en la historia, reconstruir su vida cotidiana, sus costumbres, sus valores, sus aspiraciones y decepciones nos permite (en fin) rescatar su visión de su realidad (Guadarrama: 1988).

Aceves (1993), al hacer una distinción del relato de vida de la historia de vida plantea al primero como la narración que hace un sujeto de su biografía sin que ésta sea confrontada con otros documentos u otras fuentes, mientras que la historia de vida son relatos “recogidos como entrevistas no dirigidas en los que los objetivos específicos pueden ser muy variados” (Aceves: 1993).

Así, se desarrolla el método de la entrevista a profundidad o lo que las ciencias sociales modernas llaman “historias de vida”, o “historia oral” a las entrevistas cuyo objeto es obtener elementos que permitan analizar a través de la descripción del individuo sobre la manera en que vive y entiende su entorno.

Jaime Ochoa Angel (1996), nos dice que

El objetivo de una entrevista de historia oral no es obtener "datos" sino entender una vivencia. En los testimonios de los entrevistados no hay "verdades" y "mentiras", todo lo que aportan es significativo. La narración del entrevistado es válida aunque incurra en fallas de memoria, exageraciones o ficciones porque todo ello confiere significado a la experiencia de su vida. Lo importante es saber "leer" la experiencia de una persona. Una entrevista de historia oral es más una conversación que un interrogatorio. Nos aporta el privilegio de comprender y entrar imaginativamente en las vivencias íntimas de otra persona. La historia oral se distingue de otros tipos de entrevista porque la premisa fundamental es que la vida de un individuo, su experiencia personal, es importante. La manera en que un entrevistado

entiende y narra su vida nos proporciona la llave para entender la experiencia (Ochoa,1996: 97).

Por otra parte, Ubaldo Martínez Veiga (1997), él mismo de acuerdo con otros antropólogos ya clásicos⁶⁵, afirma que el estudio de campo y la observación participante es un método en el cual el observador participa en la vida de la gente que se trata de estudiar, ya sea abiertamente o de un modo encubierto, observando, escuchando y preguntando a la gente, a lo largo de una cierta cantidad de tiempo. Este autor abunda sobre el observador participante afirmando que éste comprende y expresa un acontecimiento de tipo social y lo que le precede y le sigue, así como la explicación de su significado por parte de los actantes y los espectadores. Es por esto, continúa, que el dato ofrecido por el observador da más información sobre lo que se pretende estudiar que los datos que se han obtenido de otra manera, un modelo que puede servir para conocer qué órdenes de información se escapan cuando se usan otros métodos. (Martínez Veiga, 1997: 10)

El método de la observación participante de recolección de datos y de acopio de información de primera mano en el lugar donde ocurren los fenómenos a estudiar, permite que el investigador pueda observar los acontecimientos y pueda hablar con los participantes acerca de ellos, además de que puede captar los sentimientos y las percepciones que sobre el fenómeno tienen los entrevistados. En el acopio de datos de los aspectos implícitos en las actividades de los sujetos de investigación también se recogen otros aspectos

⁶⁵ Martínez Veiga (1997) cita el trabajo de Becker y Geer <Participant Observation and Interviewing>: "Human Organization", p.16.

incluyendo aquellos que son únicos en el caso que se pretende estudiar como lo es el entorno dentro del cual el fenómeno se está llevando a cabo, tratando de analizar tanto el acto humano como en lugar en donde se lleva a cabo, siendo ésta una de las características fundamentales de la observación participante. Desde este punto de vista, el estudio inserto en su entorno insiste más en el conjunto total de la observación que en las variables que se presentan desde una consideración holística, usado en investigación en las modernas ciencias sociales y que se refiere a un estilo que permite gran flexibilidad a los investigadores pudiendo ser sensibles a las características de las tareas, de forma que modifican su forma de aprender para adecuarse a ellas. Un individuo holístico⁶⁶ procesa varios elementos simultáneamente para organizarlos en una unidad compleja. Se analizan con detalle todos los elementos y se ordenan con un criterio secuencial. Es un estilo cognitivo y un término usado en la psicología, que las ciencias sociales han retomado. De este modo, también observa y analiza desde varias perspectivas, no sólo de los actores y de los observadores, sino desde la opinión o el punto de vista de personas que pueden ser importantes para la comprensión del fenómeno. Martínez Veiga nos dice que al tener en cuenta las diversas interpretaciones y la posibilidad de confrontarlas con las actuaciones de los actores sociales en un contexto determinado:

⁶⁶ El término *holístico* usado en investigación en las modernas ciencias sociales se refiere a un estilo que permite gran flexibilidad a los investigadores pudiendo ser sensibles a las características de las tareas, de forma que modifican su forma de aprender para adecuarse a ellas. Un individuo holístico procesa varios elementos simultáneamente para organizarlos en una unidad compleja. Se analizan con detalle todos los elementos y se ordenan con un criterio secuencial. Es un estilo cognitivo y un término usado en la psicología, que las ciencias sociales han retomado.

da a la observación participante una seguridad y anclaje en los fenómenos empíricos que no creemos que otros métodos de análisis en las ciencias sociales sean capaces de alcanzar (Martínez Veiga, 1997: 12).

Las crítica a esta metodología sustenta que nunca alcanza el fondo de los fenómenos y la contraponen con el análisis cuantitativo con carácter más probabilístico como las encuestas, aduciendo que es algo puramente idiosincrático que nada tiene que ver con la ciencia dura, que lo que cuenta, en última instancia, es el número de personas que dicen una u otra cosa y que para eso está el método de la encuesta que puede dar mayor probabilidad de verdades y certezas del fenómeno. Se piensa que lo fundamental no es observar que se afirma algo, sino que lo importante es saber cuántas personas lo dicen para que sea legítimo. Pero para el método cualitativo de la observación participante es importante en el análisis de la ocurrencia de un fenómeno, sus detalles, el cómo, y el porqué de éste. En todo caso, los dos métodos se deben considerar no como antagónicos, ni exclusivos, ni exclusivitas, sino todo lo contrario, ambos son compatibles en un análisis que incluya un número de encuestas con preguntas dirigidas hacia encontrar coincidencias en número determinado de personas. Ambas perspectivas enriquecen el análisis.

(Castañeda, 2005: 98-99) citando a Osorio (1998:62-65)⁶⁷ menciona las estrategias y alcances del trabajo de la metodología cualitativa las cuales compara con el enfoque cuantitativo:

⁶⁷ Osorio Carranza, Rosa Ma. (1998) "Entender y atender la enfermedad. La construcción social materna de los padecimientos infantiles". Tesis de Doctorado, Universitat Rovira y Virgili, Tarragona, España.

Osorio alerta cómo las pruebas de confiabilidad y validación utilizadas para el dato estadístico, no pueden ser aplicadas para el dato cualitativo pues el tipo de información, las unidades de análisis las formas de obtención, son sustancialmente distintas. Los datos obtenidos por métodos cualitativos no pueden ser estimados en función de su representatividad estadística, sino deben ser valorados en términos de la significación estructural/relacional y por lo tanto su "representatividad" debe considerarse como "cualitativa", se halla sustentada en la calidad y profundidad de la información, en su fidelidad respecto de la realidad estudiada, así como el tipo de informantes seleccionados. En el análisis cualitativo, la representatividad numérica de la muestra desempeña un papel secundario, ya que una mayor cantidad de casos de estudio, puede enriquecer la materia prima con la cual se trabaja, ampliando las posibilidades de descripción y explicación de los proceso a analizar, pero no tiene como meta tener representatividad estadística (Castañeda, 2005: 98)

y continúa,

el enfoque cualitativo permite profundizar en ciertas explicaciones al mismo tiempo que posibilita captar la dinámica de los procesos estudiados. En este sentido más que aislar y/o controlar una o más variables y evaluar su peso específico en la incidencia, el desarrollo o funcionamiento de uno u otro proceso o incluso establecer

relaciones causa-efecto, la perspectiva metodológica que se desarrolla en la investigación intenta describir y analizar cuáles son las estructuras que sobredeterminan un proceso particular, cuáles son sus principales condicionantes y lo que viene a ser más relevante, cuáles son las relaciones entre ellas. (Castañeda, 2005: 99)

Para el abordaje metodológico de este estudio, el aporte de esta autora es pertinente en tanto que expone cómo la metodología cualitativa trabaja a profundidad por bloques temáticos centrales para el problema a abordar en la investigación, los cuales se pueden desagregar en temas, subtemas y apartados a manera de que éstos puedan ser explorados exhaustivamente por medio de descripciones sistemáticas y rigurosas de los procesos estudiados para poner de manifiesto la complejidad de las relaciones involucradas para el rico análisis explicativo (Castañeda, 2005: 99).

La entrevista a profundidad se constituye por un conjunto de elementos que se transmiten a través del habla y que pueden ser una herramienta útil para el investigador para configurar una serie de elementos a interpretar para alcanzar un objetivo más concreto, que es desentrañar, en todo caso aquello que le ocupa y le preocupa al individuo en sus situación en el tiempo. La perspectiva de este método es que hay objetos sociales que están atravesados por subjetividades que se transmiten por la lengua, los gestos, los énfasis, los silencios, todo sujeto a interpretación bajo el manejo del contexto del entrevistado. Es decir, la tarea del investigador es analizar a partir de las interpretaciones del entrevistado; en todo

caso, es el encuentro de las subjetividades entre los actores: el entrevistador y el entrevistado.

6.3 Las Empresas entrevistadas

Se entrevistaron a 21 empresarios de origen español o sus descendientes en México que operan empresas en México. Se les presentó un guión de entrevista⁶⁸ que permitió no sólo guiar la “conversación” sino que al presentárselo, bajaban los niveles de estrés y angustia por saber de qué se trataba la entrevista solicitada, mostrándose así más abiertos a “platicar” de su historia, su familia, su empresa.

EMPRESAS ENTREVISTADAS, SECTOR DE ACTIVIDAD Y FECHA DE FUNDACIÓN

EMPRESA	SECTOR	AÑO DE FUNDACIÓN
Textiles Castell	Textiles	1970
Orfeo Catalá	Servicios alimenticios	1947
Cocinas Oliver	Mobiliaria	1950
Colorela Hogar	Textiles y decoración	Siglo pasado
Comercializadora RADACA	Comercializadora de telas	1940
Comercializadora TEX DEC	Comercializadora de telas	1974

⁶⁸ Ver anexo 1

Constructora ICORO	Industria del café	1938
Blancos Covadonga	Decoración textil y blancos	1890-1900
Blancos Premium	Decoración textil y blancos	1955
Maderería La Selva	Maderería	1925
Mazapanes Toledo	Alimentos	1939
Café La Parroquia	Alimentos	1936
Panadería Colón	Alimentos	1936
Editorial Aboitiz	Distribuidora de libros	1954
Mantequillas Asturias	Alimentos	1936
Grupo Gestión 40	Inmobiliaria	2012
Cese de México, S.A. de C.V. Aseguradora		1970
V Motel Boutique	Hotel	2012

La selección de los empresarios obedeció a su principal característica de haber sido creadas por migrantes que llegaron a México en el siglo XX. Los datos que se tienen es que éstos llegaron entre los años 1925 y el año 2008, pues uno de los empresarios entrevistados llegó con un socio, español también, de Madrid, cuando empezaron operaciones en México en una empresa inmobiliaria y de administración de condominios. Trabajaban en el mismo giro inmobiliario en Madrid, pero la crisis estallada en el año 2008 hizo que emigraran a México a trabajar y expandir su empresa. Otros dos empresarios reportaron que sus abuelos habían llegado “el siglo pasado” refiriéndose a la fecha de llegada como uno entre 1890-1900.

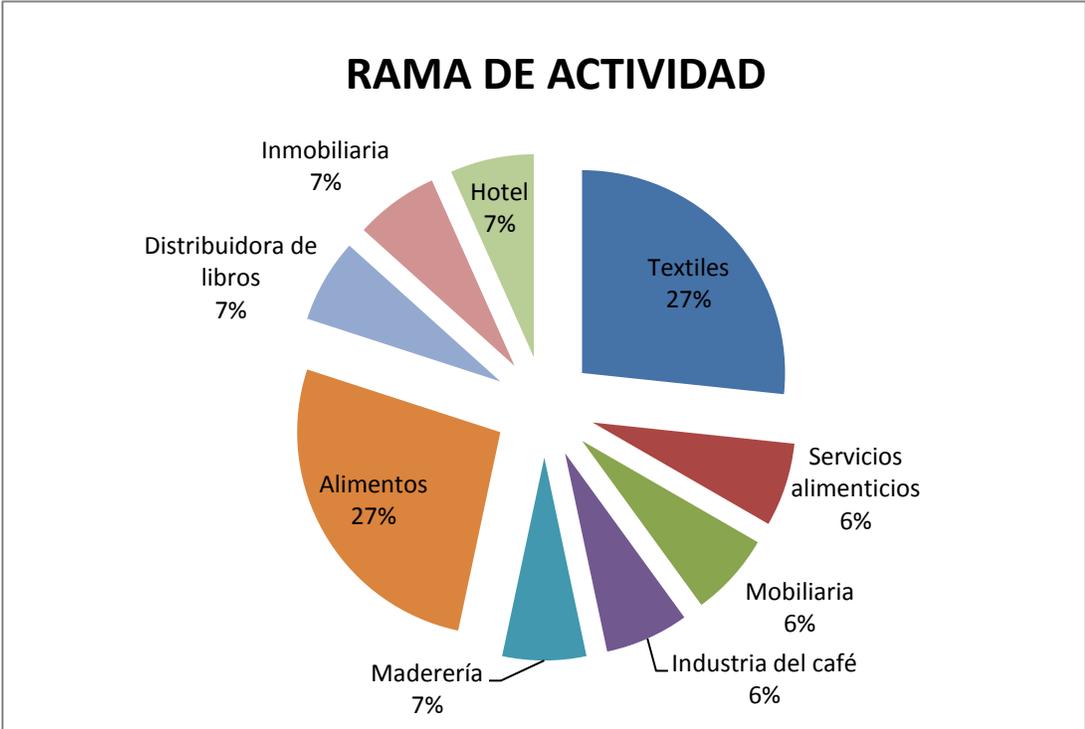
Los entrevistados reportaron que sus padres o abuelos habían llegado durante los años 30 del siglo pasado o bien después de la guerra civil en los años 50, otros más llegaron en los años 60 y 70, conformando el grueso de la emigración que data de la época. Todos los entrevistados confirmaron que provenían de la migración eminentemente masculina, casados con mujeres españolas o de origen español, excepto otros, los menos, que se habían casado con mexicanas. Los lugares de origen de donde provenían los primeros migrantes fundadores de las empresas son de Asturias (4), Bilbao (1), Cataluña (6), Galicia (3), Madrid (2), Santander (2), Toledo (1) y dos reportaron que sus antepasados eran “españoles” por no recordar el lugar de origen de sus abuelos.

LUGAR DE PROCEDENCIA DE LOS EMPRESARIOS	
Asturias	4
Bilbao	1
Cataluña	6
Galicia	3
Madrid	2
Santander	2
Toledo	1
"Hijos de españoles"	2
Total	21

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos en las entrevistas

La mayoría tienen hijos, mexicanos, y reportaron que éstos no están muy interesados en continuar con los negocios de su padre.

Una de las razones que esgrimen para esto es que ya tienen estudios universitarios realizados en el país y se interesan más por seguir sus profesiones. Algunos hijos de estos empresarios han realizado estudios en Estados Unidos.



Fuente: Elaboración propia.

Las empresas se encuentran en el ramo textilero, mobiliaria (fabricación de cocinas), alimenticio restaurantes, fabricación de muebles, editorial, inmobiliaria, seguros, hoteleros y uno, profesionalista universitario, que si bien ya no continua con la empresa de la industria del café creada por su abuelo inmigrado en el siglo XIX, si reportó la historia de sus antepasados.

Las entrevistas versaron sobre los motivos de migración de sus antepasados, su lugar de llegada y condiciones de vida al inicio de sus actividades en México con el objetivo de tener la historia

migratoria y el origen de haber tomado la decisión se formar un negocio, así como las vicisitudes pasadas para lograr su consolidación, ya que se entrevistó a descendientes de los migrantes originarios en su lugar de trabajo, con el objetivo de estudiar el proceso de creación de las empresas y su desarrollo, crecimiento y comportamiento exportador. Una parte importante fue conocer las redes familiares o de amistades en su proceso migratorio para llegar a establecer los lazos culturales y de negocios que permitieron el establecimiento y el crecimiento de sus familias y sus negocios, con el objeto de estudiar si aún persisten estos lazos en el presente.

6.4 De los orígenes de las empresas

Excepto los dos entrevistados que llegaron a México en el año 2008, españoles, el resto eran descendientes de españoles migrados mayoritariamente durante la larga época franquista en España. Todos los entrevistados (incluidos los recientes), dijeron que los motivos para emigrar de España habían sido estrictamente económicos, dado a que en las distintas etapas históricas la situación de empleo era difícil. Más para aquellos que migraron durante la época franquista, ya que reportaron como causa de salida de España tanto su situación económica como la situación política.

Excepto dos de los entrevistados, una empresaria de Veracruz, y otro descendiente de español, que estaban casados con mexicanos, el resto lo estaban con personas de origen español o con mexicanos de padres o abuelos españoles. De igual modo, excepto dos de los entrevistados, el primero hijo de migrante llegado a Veracruz entre 1890 y 1900 y que llegó a poseer grandes extensiones de tierra y ranchos dedicados a la ganadería, ahora se dedica a los textiles; y el otro, cuyo abuelo Catalán se había dedicado a la plantación,

proceso, envase y venta del café durante los años 40-50 del siglo XX, que su padre había continuado con este negocio, y que ahora él, nacido en México, se dedicaba a su profesión de arquitecto, el resto continuaban con el negocio que habían iniciado ya sea sus abuelos o sus padres, primera generación de migrantes. La mayoría tiene hijos nacidos en México, que oscilan entre la infancia y la adolescencia, quienes al decir de los entrevistados, no muestran deseos de continuar con las empresas de su padre. Han estudiado principalmente en México, aunque algunos de ellos lo han hecho en Estados Unidos. De vacaciones, debido a que aún tienen parientes en España, viajan a ese país por temporadas.

6.5 Los procesos de creación de las empresas

Al hacer un análisis de los procesos de creación de las empresas se debe destacar que los empresarios llegados durante el siglo pasado no tenían estudios, excepto la primaria, quizás. Todos mencionaron que sus abuelos o padres habían llegado a trabajar directamente con relaciones con otros españoles radicados en México. Con el tiempo, o bien se habían asociado con ellos, o bien con sus ahorros habían empezado su propio negocio. Más bien, lo que prevalece es que, al igual que aquellos empresarios del siglo XIX, sus negocios habían sido creados gracias al esfuerzo, la dedicación, a la austeridad y al ahorro, pues habían llegado sin nada y gracias a sus contactos y al trabajo habían progresado, y la tendencia fue a la emancipación de sus contratantes. La excepción son dos empresarios que habían trabajado en la industria textil en Cataluña, eran técnicos textileros, sabían del manejo y del mantenimiento de la maquinaria textil y eso les había permitido

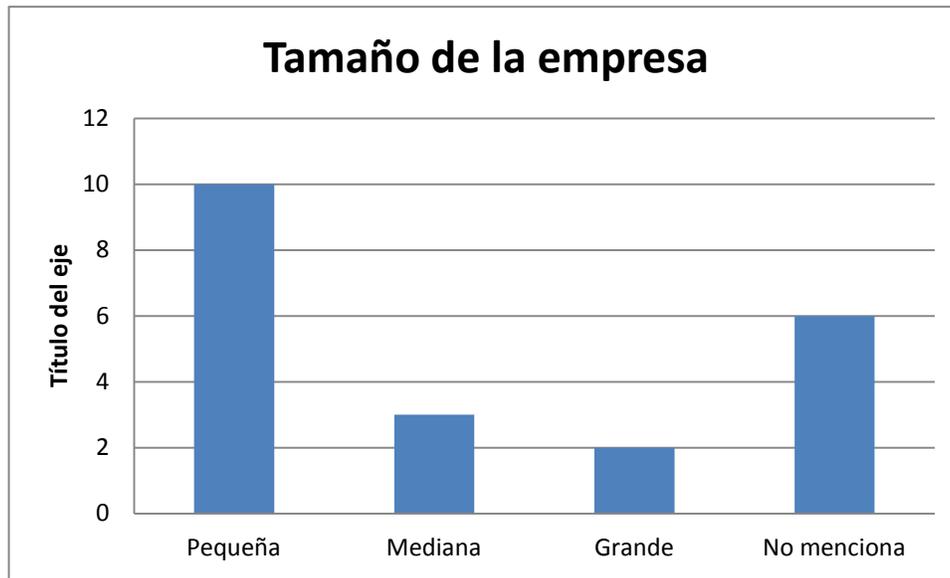
llegar al país con otra preparación y visión hasta independizarse de su empresa contratante y establecer su propio negocio.

Por otra parte, el aprendizaje del manejo de la empresa y el conocimiento en la materia de trabajo se habían adquirido a lo largo de sus trabajos como contratados. Se cuenta con el reporte del nieto de un empresario dedicado a la industria ferretera, quien a su llegada a México, se dedicó al comercio de textiles primero, de ahí pasó a trabajar a una ferretería que colocaba cocinas y que, a base de colocar cocinas de la empresa, aprendió, se independizó poniendo su propio negocio que heredó a su hijo, y éste posteriormente a los suyos, mismos que fueron a los que se entrevistó. Hoy cuentan con una importante mediana empresa de diseño y construcción de cocinas muy conocida en México que compite con empresas del ramo internacionales. Esto nos lleva a mencionar que la mayoría de estas empresas han sido heredadas, continuadas y expandidas, -con sus excepciones en el caso de la expansión que serán mencionadas más adelante- como es el caso particular de esta empresa, donde, los nietos del fundador ahora tienen estudios profesionales que les ha permitido expandir la empresa y ver hacia el extranjero en una suerte de tratar de internacionalizarse, tanto en Europa como en Estados Unidos competitivamente. De hecho, éste fue de los pocos empresarios entre los entrevistados, que sí conocía de los tratados comerciales internacionales y que sabiendo de lo difícil que está siendo en estos tiempos de crisis hacer negocios en el extranjero, y mencionando las dificultades que existen en México para facilitar la exportación, es de los pocos que viaja a ferias internacionales – concretamente mencionó Alemania- si no para hacer negocios, frente a los altos estándares de competitividad, sí para estar al pendiente

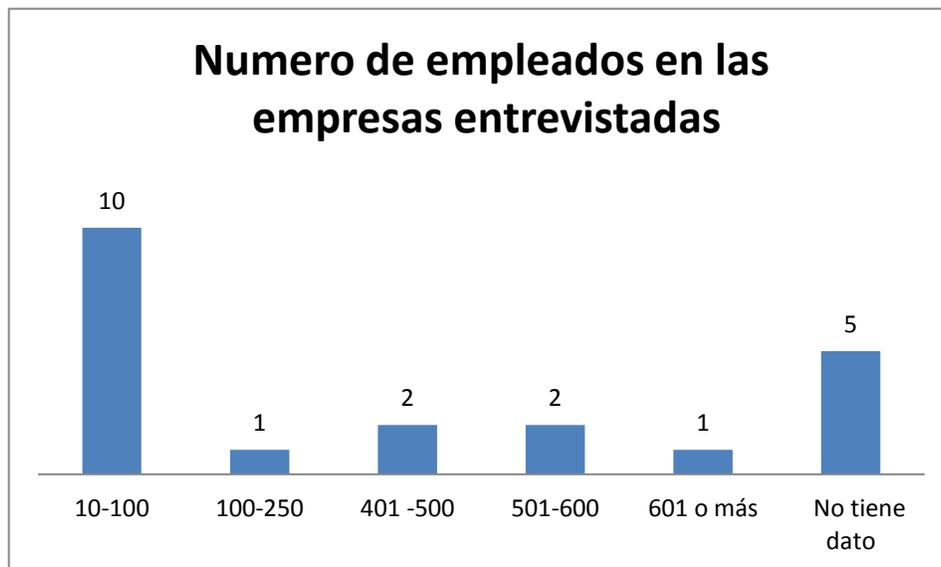
de las “novedades” para su empresa. De hecho, ninguno de los empresarios entrevistados exporta sus productos al extranjero. Las causas que mencionan, en el caso de los textileros principalmente, es la fuerte competencia de sus productos con China e India, lo que es más, padecen de las importaciones que de ese país se hacen en el ramo. Y recurrentemente mencionan lo difícil que es exportar debido a los trámites para hacerlo. Uno de estos empresarios mencionó que se necesitaría una oficina dentro de la empresa que se dedicara a estos trámites, lo cual sería muy costoso. Otro empresario de los textiles dijo que sí exportaba a través de venderle sus telas para muebles a otro empresario mexicano del norte del país que exportaba sus muebles a Estados Unidos.

Por tanto, el comercio de los productos de estos empresarios se hace en el país. Es significativo que existen redes comerciales entre ellos. Es decir, se observa que existen redes entre los negocios de españoles. Al ser éstas pequeñas y medianas empresas⁶⁹, al estar inscritos en los clubes y las asociaciones de españoles mencionadas en el capítulo 6 -algo que todos mencionaron que lo hacían- al conocerse entre ellos, en parte por sus antepasados o por matrimonio con hijas de otros empresarios españoles, y saber a qué se dedican cada uno de ellos, los negocios se hacen también o casi principalmente entre ellos.

⁶⁹ La clasificación de las empresas en México se divide en dos: en el sector de la manufactura una micro-empresa es considerada cuando tiene de 1 a 10 empleados, es pequeña cuando tiene de 10 a 100 empleados, de 100 a 250 es mediana, y cuando tiene más de 250 empleados es considerada gran empresa. En el sector servicios, la empresa es considerada micro cuando tiene de 1 a 10 empleados, pequeña de 10 a 50 y es mediana empresa cuando trabaja con 50 a 100 empleados, es gran empresa cuando cuenta con más de 100 empleados. Nuestros entrevistados contaban, entonces, con todas estas medidas, es decir, desde 3 empleados a más de 250 empleados en los sectores descritos aquí. *Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI)*. En este sentido, sólo dos de las empresas entrevistadas pertenecen a la gran empresa con más de 500 empleados.



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos en las entrevistas



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos en las entrevistas

Por otra parte, se continúa con los gremios. En México, como se verá más adelante, los gallegos tienen el negocio de la hotelería, por tanto los fabricantes gallegos de telas, colchones, almohadas,

colchas, cortinas, muebles, etc. proveen a esta industria. Está el caso de un empresario poblano que dejando atrás el negocio ganadero de su abuelo, al casarse con hija de españoles que poseen hoteles, se dedica ahora a la producción de colchas con telas que a su vez compra a empresarios de la industria textil, españoles también.

Estos empresarios han aprendido de su industria más bien por la experiencia adquirida en el trayecto. Los primeros migrantes fundadores de la empresa, lo hicieron trabajando para sus patrones hasta independizarse. Y en este sentido, las fuentes económicas para establecer su negocio fueron, como en el pasado, a base de trabajo, austeridad y ahorro.

A pesar de que existen amplios convenios comerciales con España y con la Unión Europea, para estas pequeñas y medianas empresas no han sido muy útiles. La primera razón es que la competencia con las grandes empresas es fuerte, la competencia con China –algo que todos mencionaron- es muy pujante en cuanto a precios, principalmente, que no siempre en cuanto a calidad, y que los trámites para expandirse o bien para exportar eran muy difíciles y se requería de fuertes sumas de dinero para hacerlo, algo que en el contexto de la crisis, se presenta casi como imposible. Es decir, prefieren mantener su empresa a flote, no moverse mucho, seguir con sus conexiones en el país y considerar expansión y exportaciones para mejores tiempos.

La mayoría de las empresas entrevistadas eran pequeñas y medianas; su capacidad exportadora era baja o nula. Como ya se mencionó arriba, los argumentos que dieron para no hacerlo eran

que “había una fuerte competencia” con los productos chinos y que los trámites para exportar eran engorrosos.

6.6 Desarrollo y crecimiento, innovación, y expansión de las empresas

De acuerdo a la teoría evolutiva del crecimiento de la empresa (Kogut, B. y U. Zander, 2003), la existencia y crecimiento de empresas se basa en el *know how*, dado por el grado de su información y conocimiento y por sus capacidades para desarrollar nuevos conocimientos a través del aprendizaje experimental. Esta teoría plantea que los límites del crecimiento de la empresa no se encuentran sólo influenciados por la demanda en los mercados y por la competitividad frente a otras empresas del sector, sino por la efectividad con que éstas pueden replicar su ventaja más rápidamente con respecto a los esfuerzos de imitación e innovación de sus competidores:

Firms grow on their ability to create new knowledge and to replicate this knowledge so as to expand their market. Their advantage lies in being able to understand and carry out this transfer more effectively than other firms. (Kogut, B. y U. Zander, 2003: 525)

Adrian Ramírez Miranda (2006) en su trabajo sobre el desarrollo territorial endógeno, hace un análisis sobre el tema de la innovación en las empresas desde Schumpeter⁷⁰, quien fue el primero en mencionar el proceso de innovación como un factor central en el

⁷⁰ Schumpeter, J.A. (1934) *The Theory of Economics Development*, Cambridge, Mass.

desarrollo de las empresas y su importancia en la producción, la cual se entiende como la introducción de una novedad técnica, organizativa, de producto o de *inputs*, así como la penetración en un nuevo mercado o el acceso a nueva fuente de materias primas o productos que no hayan sido explotados hasta ese momento. Este proceso conlleva varios elementos para que se produzca, siempre hablando del territorio de producción, este autor nos lleva a considerar seis puntos: (1) de proceso, es decir, nuevas técnicas y maquinarias en el proceso productivo; (2) nuevas formas de organización; (3) diseño y diferenciación del producto; (4) *inputs* como cambios en la cadena de proveedores e insumos; (5) innovaciones el mercado como el *marketing* y penetración de mercados finales o intermedios y (6) la aplicación de todas las anteriores en un proceso innovador. Como el mismo autor lo dice, en un sentido schumpeteriano la innovación “surge de la capacidad visionaria y carismática de los empresarios” (Ramírez Miranda, 2006: 12).

Se distingue entre invención, innovación e imitación, en el sentido de que una invención es una actividad científica que, para el proceso productivo, se necesita de un empresario que ponga en práctica esa invención para que se convierta en innovación.

La innovación surge de la competencia entre las empresas con el objetivo de incrementar sus ganancias y participación en el mercado:

Schumpeter, entonces, introduce la idea de innovación como actividad económica, como un proceso no lineal, que surge de la competencia entre empresarios emprendedores y carismáticos que buscan mayores

retornos y porciones de mercado, y que se desarrolla, por tanto en escenarios de competencias imperfecta (Ramírez Miranda, 2006: 13)

Schumpeter, considera la innovación como actividad económica que junto con el empresario, se sitúa en el centro del proceso productivo en los mercados imperfectos.

Los cambios tecnológicos, según varios autores citados en el mismo texto⁷¹, surgen en un contexto de competencia entre las empresas, y las innovaciones surgen como mutaciones de la tecnología existente las cuales se procesan a través de las *rutinas* de la empresa, entendidas éstas como (1) las asociadas a los procesos de operación; (2) las asociadas a criterios de inversión en innovación y (3) las asociadas al mecanismos de aprendizaje.

Estos autores consideran que el conocimiento tecnológico es tácito, en el sentido de que no se puede codificar en forma de instrucciones y es específico de las empresas. La tecnología involucra un proceso acumulativo de aprendizaje que está sujeto a diferentes grados de oportunidad y capacidad de apropiación:

el conocimiento tecnológico se percibe como tácito, específico y acumulativo, no es algo que se pueda comprar en el mercado, ni es algo fácil de imitar,

⁷¹ Se refiere a Rosenberg, N. (1976) *Perspectives on Technology*, Cambridge University Press y (1982) *Inside the Black Box: Technology and Economics*, Cambridge University Press; Nelson, R. y Winter, S. (1974) "Neoclassic versus evolutionary theories of economic growth" en *Economic Journal* 84, pp. 886-905; Nelson, R. (1995) "Recent evolutionary theorizing about economic change", en *Journal of Economic Literature* 33, pp. 48-90; Dosi, G. (1988) "Sources, procedures, and microeconomic effects of innovation", en *Journal of Economic Literature* 36, pp. 1120-1171; Freeman, C. y Soete, L. (1997) *The Economics of Industrial Innovation*, Cambridge, Mass., MIT press.

producir, decodificar o transferir a partir de un stock general de conocimiento con acceso gratuito. (Ramírez Miranda, 2006: 14).

La innovación es la herramienta más efectiva para conquistar nuevos mercados, pero a la vez representa más riesgo porque es una aventura a lo desconocido y un juego de azar de si los cambios serán aceptados.

Coase (1936), Carlson (1966), y Vernon (1966)⁷² al disertar sobre el proceso de toma de decisiones de las empresas para invertir en el exterior, pero que también se aplica para el proceso de inversión en tecnología e innovación, nos dan sus primeras hipótesis sobre el riesgo. Coase manifestaba que cualquier transacción implica riesgo e incertidumbre ya que la información que se tiene sobre el futuro es incierta. En economía, riesgo es cuando la probabilidad de que se produzca un suceso es conocida, mientras que incertidumbre se entiende como los sucesos imprevisibles, cuya probabilidad de que se produzca no es conocida. Carlson nos dice que las empresas tienden a manejar el problema del riesgo a través del ensayo y el error y a través de la adquisición gradual de la información. A través de este comportamiento la empresa puede tener el control de su inversión y gradualmente construir su conocimiento de cómo conducir los negocios en los diferentes mercados.

Raymond Vernon en su contribución clásica de 1966 sobre el modelo del ciclo de vida del producto, enfatiza sobre la necesidad de considerar el papel que juegan la innovación, la escala, la ignorancia

⁷² Ver capítulo 1.

y la incertidumbre cuando se habla de comercio internacional. Esta incertidumbre se puede reducir emulando el camino que el primer inversor siguió e invertir en la misma área, lo cual puede representar un patrón de inversión no óptimo, pero esto es menos perturbador para el status quo.

En ese sentido, tres de las empresas entrevistadas confirmaron esta tendencia a crecer, expandirse y replicar sus ventajas, y exportar. Estas empresas se ubican entre las medianas y grandes empresas dado al número de empleados que manejan, que es lo que determina su tamaño.

Al inicio de sus operaciones en México, en la fábrica de telas *Textiles Castell*, con más de 40 empleados, el padre de los actuales dueños de origen catalán había trabajado para otro empresario español textilero. El padre tenía conocimiento de la maquinaria importada de España que en ese momento era innovadora para la elaboración de telas. Posteriormente, ahora que el padre fundador de esta empresa dejó la empresa en manos de sus hijos -nacidos en Barcelona-, éstos han comprado dos máquinas más para la producción -una italiana y otra francesa-, con lo cual han avanzado en el diseño y producción de todo tipo de telas para decoración, que venden en el mercado nacional. Su principal innovación radica en el diseño de las telas, en donde menciona que la empresa “tiene una enorme inversión en el diseño, no creo que haya otra empresa trextilera en México que diseñe como nosotros”.

También replicaba diseños que traía de las exposiciones de Europa, a las cuales asiste regularmente, pero insistía en que la competencia con China e India era enorme, a pesar de que su empresa es muy conocida en el ramo y sus ventas son mayores que

otras empresas. Cuando se le preguntó sobre las exportaciones mencionó que sus telas se exportan, pero a través de una empresa mueblera que está establecida en el norte del país, que usa sus telas para tapicería y que ésta empresa exporta sus muebles a Estados Unidos

Otra de las empresas que han experimentado gran crecimiento es *Mantequillas Asturias*. Su dueño, asturiano, hijo de agricultores y mineros, llegó a México a los 26 años de edad en 1967. Con estudios de Ingeniero Técnico, empezó a trabajar en la tienda de autoservicio *Gigante*, -propiedad del español Ángel Lozada- como gerente durante tres años hasta que, con sus ahorros, salió de la empresa para poner un pequeño negocio de fabricación de productos de leche. En unas vacaciones a España, en Villaviciosa aprendió de la fabricación de lácteos en una empresa familiar.

Había notado -en un caso similar con las panaderías donde trabajaba Sertvije-, que los productos que se vendían no eran de buena calidad, -se ocupaba de los productos de leche, quesos, etc. Menciona que en los años sesenta la producción de crema de leche, mantequilla, quesos, era muy “primitiva” en México. Decide entonces abrir su propio negocio en este rubro y comienza en un terreno alquilado, donde instala una batidora, un tanque para pasteurizar y una cámara de refrigeración de segunda mano comprados en Estados Unidos y dos empleados. Comienza a vender sus productos, no a proveedores, sino directamente a panaderías y pastelerías. Hoy cuenta con 500 empleados o más: “500 y pico”,⁷³ en sus palabras, y una planta de producción en Celaya que administra

⁷³ De acuerdo con la nota anterior, una gran empresa en México consta de 250 empleados a más. Aunque él considera que su empresa es “mediana”. Ver entrevista.

uno de sus hijos, así como sucursales y puntos de venta de sus productos. Tienen una amplia gama de productos lácteos: mantequillas, margarinas, leches, rellenos de frutas para pasteles y galletas, productos para decoración, harinas preparadas, masas para pan, pasteles y galletas, batidos para preparación de diversos panes, mejorantes y levaduras.

Aparte de abrir camino “pateando y empujando”, el crecimiento de su empresa se debió primero al aprendizaje continuo a partir de ser gerente una empresa de distribución de productos y observar al producto, el aprendizaje del manejo de la leche y sus productos en una corta estancia en su ciudad natal española “en unas vacaciones” donde se elaboraban los productos de leche. Pero el salto más grande lo dio al mejorar su maquinaria incipiente del comienzo, a través de la inversión en otra de alta tecnología comprada en Europa, entrenar a los trabajadores, contratar personal más especializado y diversificarse:

Paulatinamente vas comprando más maquinaria. La producción va aumentando y vas diversificando. Yo comencé con mantequilla y después crema y me hacen para un lado. Y después, en el transcurso de los años, todo lo que validaron las margarinas. Esto, hoy hacemos muchísimos productos y después la creación y la separación de las empresas. No cabemos aquí. Tenemos que irnos a otro lugar. Se crea todo aprendiendo. La vida es un continuo aprendizaje.

Su innovación estriba en mejorar el producto para la elaboración de pan a nivel industrial, sobre todo en la época en que empezó con su industria. Hoy, considera que innovar es difícil:

Hoy es difícil inventar, puedes hacer variaciones sobre un mismo tema. Se te puede ocurrir algo. Pero no creo que ese sea el camino (...) Yo creo que eso debe ser un camino de un centro de investigación, no el camino de una industria. El camino de una industria debe estar dentro de su propia innovación, innovar dentro de lo que tiene, y si de vez en cuando sacas lo que tienes, normalmente sacas algo especial, sofisticado.

Este empresario asiste continuamente a ferias y exposiciones del sector en España y otros países europeos. Importaba insumos para su empresa de varios países europeos, lo cual “esto ya no es posible debido al “nivel del euro actual”. Sin embargo hace negocios con Estados Unidos en dónde elabora productos para dos empresas, y algunos países centro y sudamericanos. Mencionó que exporta sus productos a Guatemala.

Otra de las empresas que ha crecido a lo largo de los años y sigue creciendo es *El Café la Parroquia* de Veracruz. Esta empresa fue fundada por migrantes españoles en 1808, aunque existen registros de 1791 en los que se habla de un establecimiento que se dedicaba a la venta de aguardientes, vinos y café bajo el nombre de *Pulpería del Portal de la Parroquia*. A lo largo de su historia el negocio ha tenido varios propietarios españoles que la fueron traspasando hasta que en 1926 la adquirió su recién fallecido propietario José

Fernández y Fernández, proveniente de Santa Olaya, Santander, quien la nombró *Gran Café de la Parroquia*. Don José Fernández trajo de España a un sobrino suyo -Fernando Fernández Lavid- para hacerse cargo del negocio, mismo empeño que éste realizó por más de setenta años. Hoy, la tercera generación de los Fernández –la primera generación nacida en México- se mantiene al frente de la empresa. (Pro México 2010: 24 y entrevista al propietario actual). Se entrevistó a los hijos de José Fernández y Fernández – Ángel y Fernando Fernández Ceballos- en Veracruz.

La Parroquia, como se le conoce, posee tradiciones culinarias y rituales. Aún se pueden observar en su establecimiento en el Puerto de Veracruz grandes cafeteras italianas de principios del siglo XX, que le distinguen, así como rituales para servir el café con leche llamado “el lechero”, entre otros. *La Parroquia* hoy día cuenta con una sucursal en el municipio de Boca del Río, Veracruz, la cual fue inaugurada para celebrar los 200 años de la fundación de la empresa, así como 17 módulos de servicio exprés ubicados en diferentes puntos del estado. La empresa cuenta con 500 empleados. En 2010 inauguró su primer centro de distribución de café molido y cafetería en el Valle de Texas, Estados Unidos.

A lo largo de su historia, la empresa ha hecho varias innovaciones. Ya Ángel nos mencionaba de las innovaciones que en su época su padre le había hecho al *Café*. Primero, de ser un lugar a donde se asistía a tomar licores y jugar dominó, lo transformó en un lugar para que asistieran las familias, para la “integración del veracruzano”, dotándolo de

una fórmula que fue la magia del café, la magia del servicio de ese ambiente relajado (...) era famoso (...) pero la época en que le toca a él tuvo su oportunidad. Él maneja que el presidente o candidato tiene que asistir a La Parroquia si no, no gana. O sea es un movimiento social que él lo sabe manejar y lo sabe llevar a éste punto.

Otras innovaciones fueron poner las primeras luces de vapor de sodio, comprar las cafeteras italianas, y fue una de las primeras empresas en tener máquinas procesadoras de helado, descafeinaba el café, e inauguró la panadería que surte al establecimiento, así como aumentó la carta de alimentos en un 40 por ciento e hizo pactos con los sindicatos. Desarrolla un método de trabajo, y hace mejoras físicas al establecimiento para que éste sea más seguro. Entre otras de las innovaciones que menciona es que mejoró el trato a los empleados. En 1944 pone la luz eléctrica y ventiladores.

Ya con los hijos al mando de la empresa, Ángel Fernández menciona que entre las innovaciones que él ha introducido es el envasado del café, aduciendo que fueron de los primeros en envasar el café en Veracruz en un proceso de empaquetado con maquinaria industrial. Aparte, ha hecho mejoras al establecimiento con la introducción de elevadores dentro del edificio donde está el *Café* en la planta baja y las oficinas en las plantas superiores.

Desde los años 60, la empresa cuenta con computadoras. Actualmente, otra de las innovaciones es que cuenta con un tráiler que viaja “por todo el país. Es una cafetera móvil”.

Le compran el café a mayoristas veracruzanos, dónde a su decir, prácticamente la producción de café es para ellos.

La empresa cuenta con un departamento de reparación de maquinaria o en sus palabras: “reestructuración de cafeteras antiguas, cuando nosotros reconstruimos todas nuestras cafeteras antiguas”, y de producción de muebles, mismos con los que proveen a su establecimiento. Han entrenado y habilitado a su personal:

pero ha habido mucha incorporación a enseñar a trabajar a la gente, hay mucha gente que no tiene idea de lo que es el trabajo. Pero cuando se desarrolla un trabajo con nosotros es como un esfuerzo. Ahora de aquí han salido hasta incluso (...) todos los restaurantes, si Ud. va y ve todo el menú.

Como gran empresa cuentan no sólo 17 puntos de venta, sino que también tienen un rancho agrícola que les surte de leche, de “insumos extras”. A efecto de réplica de la empresa han establecido en Mc Allen, Texas, Estados Unidos, una distribuidora de café de *La Parroquia* y una cafetería con miras a que sea un centro social (quizá como lo es el *Café La Parroquia* en Veracruz), con capacitación de empleados para que produzca café, pero la cafetería va a “ser con el mismo piso, con el mismo esquema, pero chiquito, para 30 personas, pero va a tener esa esencia”.

Cuando se le preguntó sobre la competencia en Estados Unidos dijo:

Nosotros sabemos que *Starbucks* es un líder en mercadotecnia y nunca lo vamos a alcanzar, posiblemente. Cuando nosotros lleguemos a 500, ellos van a tener 50 mil o 100 mil, pero nunca van a poder tener en los últimos 200 años lo que es *La Parroquia*, lo que ha vivido *La Parroquia* (...) *Starbucks* es un diamante amarillo y nosotros somos un diamantito blanco, puro. ¿Si me explico?

Los dueños de *La Parroquia* conocen o han oído hablar de los tratados que México tiene con la Unión Europea y España, pero del que más conocen y saben son del Tratado de Libre Comercio con América del Norte (TLCAN) y “del “Gatt”. Sin embargo, una vez más, no tienen conocimiento de cómo funcionan, en sus palabras:

pues es mucho ruido y pocas nueces, yo creo que es más ruido. Lo que hace mucha falta es que la comunicación sea más directa, más sencilla, no tan burocrática.

Los hermanos Ángel y Fernando asisten a ferias y exposiciones del café y de alimentos tanto en Europa y Estados Unidos, pero reportan, una vez más, que en materia de negocios no piden apoyo al gobierno y sus instituciones. Desde luego, no piden créditos bancarios:

nunca usamos créditos (...) pues parte del español, el español trata de no pedir créditos con mucha gente...no, precio sobre precio.

La tendencia que se ha transmitido de generación en generación entre la comunidad empresarial española es la no pedir créditos ni al gobierno ni a la banca. Consistentemente se escuchó a lo largo de las entrevistas, y también por los datos de los empresarios del siglo XIX que se estudiaron, que establecen sus negocios con ahorros propios producto de su trabajo. Cuando más, los préstamos son entre los españoles y a intereses muy bajos, o simplemente “a la palabra” y la confianza. Si un empresario ha pedido un préstamo a otro y éste no cumple con su palabra de pago, inmediatamente queda señalado en la comunidad. Esto, en tiempos de la migración por pobreza en los dos siglos pasados, era inadmisibles frente a las penurias que se podían pasar en el exilio. Formar parte de la comunidad tenía y tiene sus códigos de conducta.

¿Entonces, porqué estas son grandes empresas a diferencia de otras que parecen que se han estancado?

A diferencia de estas tres empresas descritas arriba, el resto de las empresas muestran bajo coeficiente de reinversión, poca capacidad de réplica, bajos niveles de innovación, baja tecnología, escaso o nulo conocimiento de los tratados con la Unión Europea, o España, excepto el TLC, poco contacto con las Cámaras de Comercio y las asociaciones, desconocimiento de los beneficios que se pueden obtener al acercarse a las instituciones nacionales o extranjeras para la tramitación para exportar, escasa asistencia a ferias y exhibiciones en el extranjero -lo cual expandiría su aprendizaje-

prefieren la continuidad sin sobresaltos en la producción a partir de lo heredado de sus abuelos o padres. Es decir, todos los apartados 3 y 4 del guión de entrevista⁷⁴, relativas al desarrollo y crecimiento de la industria y el uso y manejo de los diversos tratados que México ha firmado, ya no sólo con la Unión Europea, España y Estados Unidos, a partir de los cuales se guiaron las entrevistas, dieron escasos resultados, excepto las respuestas en sentido negativo. Estas empresas oscilaban entre 3 y 50 empleados con pocas posibilidades de expansión, a pesar de que algunas de ellas contaban con el prestigio de su producto en México, y se distribuye en varias regiones del país, como es el caso de la empresa *Mazapanes Toledo*.

Esta empresa, iniciada por el abuelo del actual dueño quién llegó a México en el año 1939 con su esposa e hijos en un barco a Veracruz, había tenido varios empleos en Toledo en el sector de la telefonía y los transportes. Al llegar a la ciudad de México, en su casa, “consigue azúcar, consigue almendra” y empieza a hacer los mazapanes con una receta que había aprendido en Toledo, mismos que distribuye al pequeño y mediano comercio –las “abarroterías”, muy populares en México por aquellos años que principalmente poseían los españoles radicados en México. Posteriormente se asocia con otros dos españoles que proveen el capital inicial para producir el mazapán en mayor cantidad para distribuirlo en tiendas de autoservicio, y más adelante, el producto se distribuye a toda la República. Para esto, se adquiere un local en el centro de la ciudad donde se instala la primera maquinaria para la elaboración del producto. El padre introduce innovaciones a la pequeña empresa:

⁷⁴ Ver anexo 1

maquinaria, horno eléctrico, diseñó y elaboró cajas de presentación de lámina, empaque en papel celofán y “fajitas de aluminio y madera”. Se organizó una empresa ordenada con buenas ventas.

Hoy día la empresa la llevan los nietos del fundador y primos hermanos de ellos. Durante el año laboran 30 personas en la empresa, y en temporadas altas, como en navidad, llegan a tener hasta 70 empleados entre los fijos y los temporales. Han extendido la producción a galletas, pasteles, turrón, helados de turrón y yogurt que surten a restaurantes.

Este empresario, a su decir, no quería entrar en el asunto de las imposiciones de Estados Unidos para exportar su producto. Y en el caso de España, como es un producto igual al que hacen en ese país, su entrada sería difícil. A su decir, las regulaciones en Estados Unidos son muy difíciles, sobre todo las sanitarias. Su producto no contiene saborizantes ni conservadores. Su producto “es limpio” y tiene una caducidad de quince días. Sin embargo, piensa exportar a centro y Sudamérica:

Vaya, por ejemplo, hubo un año que lo quería con Cuba. Pero ahí, por cuestiones de pago no se pudo dar. Y Estados Unidos fue(...) yo me acuerdo que mi padre decía que era más fácil poner una fábrica allá que mandarlo, ¿no? Por las restricciones que tienen ellos de seguridad y por ser alimento(...) los tipos de análisis, no es que no los pasemos, son más complicados y ponen ciertas trabas, sobre todo los alimentos.

En casi la totalidad de las empresas entrevistadas, la respuesta a las preguntas sobre exportaciones de su producto, las respuestas fueron iguales: exportar es difícil debido a los trámites, las reglas de origen, el desconocimiento del mercado, falta de financiamiento. Aquí algunos ejemplos de lo que dijeron:

Sacar un certificado de origen es complicadísimo (...) necesaria yo como poner gente a dedicarse a eso únicamente”. Todos los trámites que tienes que hacer.
TEXTILES CASTELL

Entonces meterme a exportar es un riesgo enorme y me la tengo que jugar yo solo. Es un riesgo muy grande (...) cada día importo más y exportamos menos (...) exportar a Europa es muy difícil (...)No hemos querido exportar porque es mucho trabajo para nosotros. Seguimos con el concepto de empresa familiar. COCINAS OLIVER

Pues bueno, normalmente para exportar al extranjero, pues son costos, ¿no? De inicio se necesita pues una preparación de nuestra gente, maquinaria e inversión. En México los proyectos no existen prácticamente. Nuestro gobierno nos habla mucho de muchos créditos, pero están para las grandes empresas, las que tienen grandes cosas para poder hacerlo, o sea un industrial, los pequeños están prácticamente abandonados.
DECORACIÓN TEXTIL Y BLANCOS PREMIUM

Bueno, tenemos comercio con España porque les compro, el tema de mandar producto para allá no creo que seríamos competitivos...están cada una en su segmento pero con la última tecnología (...) aquí en México no tenemos, acceso por el recurso, por el costo de los créditos. Yo no tendría problemas en poner líneas de producción si me cuesta 3% anual el crédito. BLANCOS COVADONGA

En cuanto a los Tratados Comerciales que México ha firmado tanto con la Unión Europea y España, así como el Tratado de Libre Comercio con América del Norte (TLCAN), que mucho lo mencionaron los empresarios, las respuestas tampoco variaron mucho en el sentido negativo. Es decir, para la pequeña y mediana empresa, que fue la mayoría de las empresas entrevistadas, estos Acuerdos y Tratados no les funcionan. Consideran que más bien son acuerdos políticos con los países, no tanto comerciales, y que en todo caso el gobierno mexicano poco apoya a estas empresas para abrir sus mercados al extranjero:

Yo creo que los negociadores de México se confiaron mucho al momento de estampar su firma. Tenían directrices políticas más que económicas. Eso fue un grave error, ellos tenían que firmar un contrato, como fuera, para garantizar que vinieran las empresas a invertir a México. COCINAS OLIVER

Por otra parte, menos de la mitad de los empresarios entrevistados expresaron que asistían a ferias, exposiciones, o

cualquier otro contacto de presentaciones con de tipo comercial para exponer su productos. Otros lo hacían, pero no para exponer sino para observar los nuevos productos, ver las innovaciones y quizá, comprar para vender en México a través de su empresa.

Se entrevistó al nieto de un migrante de Igualada, Cataluña, que si bien ya no continúa con la empresa cafetalera creada por su abuelo y expandida por su padre que en su tiempo, en los años 40 y 50, en México fue muy importante, fuerte e innovadora. El entrevistado, quien ahora se dedica a su profesión de arquitecto, trabajó en la empresa hasta que la industria del café en México decayó.

Su abuelo llegó a México en 1938, a los 18 años de edad, “porque su padre no quería que fuera a la guerra contra los turcos”. Llegó en un barco carguero a Veracruz y trabajó en el Café “*La Parroquia*”, a dónde muchos de los recién llegados conseguían empleo en sus primeros momentos. Posteriormente conoció en la Cd. de México a otro español, “*el Sr Garriga*”, quien tenía una tienda de telas en Minatitlán, Veracruz, llamada “*La Palestina*”. *La Casa Bayón*⁷⁵ le surtía a la tienda, entre otras. Posteriormente se fue a Jalapa donde conoció a quien era dueño de una beneficiadora y exportadora de café. Trabajó como administrador en esta empresa y poco a poco fue aprendiendo de la producción de café. Se casó con una mujer que era de Cosautlán en Jalapa, Veracruz, cuyos hermanos tenían plantaciones de café. Tiempo después, heredó la tienda del Sr. Garriga en Misantla, quien casado con catalana no había tenido descendencia y regresó a Barcelona. Con el apoyo de

⁷⁵ *La Casa Bayón* es una gran empresa de textiles en México, cuyo propietario, migrante español, la fundó y aún pervive.

aquel productor de café con quien había trabajado, empezó a plantar café en Misantla. Además, la tienda en Misantla fue creciendo, de sólo vender telas se extendió a ventas de todo tipo de artículos, granos, frijol, café, láminas de asbesto, “hasta vendía la poca latería que había en el mercado en ese entonces”.

El padre de nuestro entrevistado empezó a trabajar en la tienda a la edad de 14-15 años. Después de la Revolución y las reformas agrarias en México, el abuelo perdió los plantíos de café y tuvo que partir hacia la capital. Compró un tostador alemán de leña “para cincuenta kilos” en la Ciudad de México. Compraba el café verde, lo tostaba y lo vendía. Cuando el negocio creció mandó a hacer tostadores con artesanos mexicanos para “500 kilos”, en una réplica de los tostadores alemanes. Más tardé compró molinos para café. El negocio continuó una vez que se instaló en México. Compró una casona en el sur de la ciudad y se dedicó al tostado, empaque y venta del café, negocio que prosperó en los años de la industrialización en México expandiendo sus ventas hasta el gobierno, cuando éste abrió tiendas populares con venta de productos básicos. Todos los hermanos estaban involucrados en el negocio de café:

 Mi tío Alfonso conoció a un señor que era el director o subdirector de la Nacional Reguladora. Era una empresa del gobierno que se iba a dedicar a regular todos los alimentos de una canasta básica, en ese entonces en la Ciudad de México para (...) para propiamente los pobres ¿no? La canasta básica.

Y más familia se involucra en la empresa:

Bueno, los hermanos, dos de ellos, si se dedicaron él (...) su papá, el tío Jorge y él eran los que atendían el café. Pero como mi padre pues necesitaba más gente de confianza metió a su suegro y a su cuñado.

El negocio se expandió y compró un terreno más grande en Iztapalapa, Ciudad de México “por los años 50” donde continuó con la comercialización del café, pero añadiendo la venta de miel incristalizable, en sociedad con otro español quien después de ocho años abandonó el negocio.

Y dentro de la canasta básica era el café. Todo mundo tomaba su café de olla en ese entonces. Desde ese entonces el café era café con azúcar, o sea se llama café con azúcar pero era realmente (...) el azúcar era piloncillo.

De este modo, otra de las innovaciones que introdujo en la empresa del café fue la elaboración de café molido con azúcar:

Lo interesante de que mi padre vio la posibilidad de que el azúcar, que antes se le ponía piloncillo (...) pues se le ocurrió una vez usar la miel incristalizable (...) que era muy barata, se tendía en unas planchas que se calentaban y se volvía la plaqueta (...) luego ya creció el negocio.

Y continúa hablando sobre la expansión de su empresa:

Con la Nacional Reguladora, cuando empezó la guerra, la Segunda Guerra Mundial, pues resulta que Estados Unidos le pidió a México que lo apoyara con alimentos, con mercancía, entonces, claro, con granos y todo, y entre ellos estaba el café. Pero claro, ya querían el café tostado, molido y envasado para surtirlo sobre todo a los militares. Entonces unas bolsitas chicas y todo, entonces pues gracias a eso le dieron el contrato a mi padre, y a sus hermanos, y empezó a trabajar fuertemente lo del café con azúcar.

Nuestro entrevistado empezó a asistir al negocio en Iztapalapa en los años 50, cuando los tostadores de café ya se habían trasladado desde Mixcoac y había una próspera industria de café con azúcar. Se vendía 90 por ciento de éste café y 10 por ciento de café puro al gobierno, principalmente. Para entonces, él ya estudiaba arquitectura y, a insistencia de su padre quien quería que su único hijo siguiera con el negocio del café, aprendió más sobre la producción y envasado del café, y con cursos que tomó en el Instituto Mexicano del Café, llegó a ser catador de café y el Presidente de los Industriales del Café en México durante ocho años. Su padre lo había sido también anteriormente.

Al caer el precio del café en México por la sobreproducción mundial y la competencia en precios, tuvo que cerrar el negocio del café en los años noventa.

Esta empresa fue innovadora. Con la compra de los hornos y el molino de tecnología europea, tostaba y molía el café. Pero lo importante fue empezar a empacar el café en pequeñas bolsas y sellarlas con otra máquina selladora que se compró. En palabras del entrevistado:

Porque todo este café desde luego primero era embolsado a mano hace muchos años, y después ya teníamos máquinas envasadoras, pero de todas maneras muchos años había que hacer (...) empaquetar a mano y sellar las bolsas a mano. Al principio eran unos los que envasaban a mano, yo y mis primos y toda la familia en vacaciones nos poníamos a envasar el café, y mi padre nos pagaba un salario.

Con la maquinización de la envoltura del café, la distribución se facilitó y amplió no solamente con las ventas al gobierno, sino que también a abarroterías y a los supermercados que por aquél entonces surgían en México, e ideó un sistema de distribución más organizada: de empezar a repartir el café en bicicleta, con el tiempo, contó con camionetas para hacerlo en la ciudad. Por otra parte, fue el primero en introducir azúcar en el molido del café lo que dio gran impulso a la empresa, pues los trabajadores podían comprar una bolsa de café con azúcar, y a través del gobierno, a quien se le vendía el producto, se hicieron exportaciones a Estados Unidos del café con azúcar.

6.7 Empresas familiares y redes sociales:

Una de las características generales de todas las empresas estudiadas, es que éstas son de carácter eminentemente familiar.

Adler y Perez Lizaur (1993) en su estudio sobre el carácter familiar de las empresas españolas en México, afirman que existe una relación importante entre familia y empresa entre los empresarios españoles. De acuerdo con estas autoras, las relaciones sociales son un recurso esencial para los empresarios mexicanos y para la población en general que puede considerarse como capital social en el sentido que lo da Bordieu ⁷⁶:

El capital social es el conjunto de recursos reales o potenciales relacionados con la posesión de una red perdurable de relaciones de conocimiento y reconocimiento mutuos, que se hallan más o menos institucionalizadas; en otras palabras, que se relacionan con la pertenencia a un grupo.

Y estas autoras abundan:

todo miembro de un grupo empresarial cuenta con una red de parentesco y de amistades que se ramifica hacia diferentes sectores de la sociedad. No obstante, el meollo

⁷⁶ Bordieu, Pierre, (1980) "Le Capital Social" en *Actes de la Recherche en sciences sociales*.

de esta red social es el grupo de parentesco, con la gran familia en su centro (Adler y Perez Lizaur 1993:123-124).

Lo que se puede observar a cabalidad en el caso de las empresas entrevistadas para este estudio, es el carácter familiar con el que operan y han operado, las cuales fueron heredadas, y en todos los casos son los hijos, los hermanos o parientes cercanos quienes llevan la empresa y trabajan en ella.

Otro dato significativo es que en la mayoría de los casos son empresarios casados con mujeres de origen español o criollas (como ellos mismos lo mencionan), es decir mujeres nacidas en México de padres españoles. Con esto se confirma la observación permanente en este tipo de estudios de la fuerte tendencia a casarse con personas de la misma etnia. Ya lo mencionan Adler y Pérez (1993), Lida (1994), y Kenny (1979), que existe entre los hombres españoles la tendencia a casarse o con mujeres españolas o con mujeres criollas, ya sean, hijas, o nietas de españoles radicados en México. En el pasado, esto se debía a que no existían suficientes mujeres inmigrantes solteras (recordemos que la migración era mayoritariamente masculina) y en el caso de las mujeres es que éstas raramente se casaban o se casan fuera de su grupo étnico, que si bien es una patrón seguido desde las primeras inmigraciones de españoles en el país, ésta tendencia continúa, especialmente en el caso de los empresarios entrevistados.

Del mismo modo, Adler y Pérez Lizaur (1993) apuntan que un modo de entender los recursos sociales de una empresa familiar es por medio del análisis de las redes. Estas autoras distinguen tres clases de redes en la economía de una empresa familiar: grupos de

acción, redes sociales para la circulación de información, y redes de poder para tener acceso a recursos económicos y burocráticos. Su tipificación es la siguiente:

Los *grupos de acción* se forman con fines económicos. Es un grupo de parientes de confianza organizados en torno a un empresario, que actúa en su nombre como intermediario frente al resto de la sociedad. Dependiendo de los recursos del empresario este grupo de acción puede ser más o menos permanente y los puestos de confianza son ocupados por diferentes parientes a medida que surgen vacantes. La confianza es así un elemento básico de la interacción económica en los negocios, pues el empresario requiere de un círculo de personas, cada una de ellas conectadas a él mediante una relación de confianza. El empresario se ve a sí mismo como un proveedor de empleos a sus parientes, y siempre está incursionando en nuevos negocios para crear oportunidades adecuadas para ellos. En general, los parientes son contratados a temprana edad. *Las redes sociales* son un recurso básico en las empresas latinoamericanas. (Aubey: 1979)⁷⁷. Las redes de parientes y amigos representan la principal fuente de datos sobre negocios y las redes de poder con las que cada empresario cuenta en una red de contactos fuera de su parentela que incluye al Estado y la burocracia federal, círculos financieros y bancarios, círculos empresariales y sindicales, y la jerarquía de la iglesia católica.⁷⁸ Son

⁷⁷ Citado por las autoras, Aubey, Robert T., (1979) "Capital Mobilization and Patterns of Business Ownership and Control in Cultural Context", S. Greenfield. A. Strickon, y R. Aubery (comps.) Albuquerque, University of Mexico Press.

⁷⁸ Si bien no es el asunto de este trabajo, en relación a la creación de la banca en México, véase *Manuel Ibáñez Posada y la modernización de la banca en México*, de Carlos Herrero, UAM-I, 2011, así como las reseñas de los empresarios en el capítulo 5 de esta

importantes las relaciones personales. Se dedica mucho tiempo y gasto al cultivo de esta redes de relaciones de negocios. En estas épocas, la red de amigos necesarios y útiles en la burocracia y la comunidad financiera ha crecido enormemente pues se requiere de amigos a muchos niveles (Adler y Pérez Lizaur, 1993: 138-139).

Se observa así, tanto en el caso de los empresarios llegados durante el siglo XIX, hasta los actuales del siglo XXI, incluidos los dos empresarios recién llegados a México que establecieron su empresa *Gestión 40*, dedicada a los bienes inmuebles, construcción y mantenimiento de edificios, la permanencia del interés por contactarse con los grupos de acción, de poder y sociales como una estrategia para el avance de sus empresas.

La empresa *Gestión 40* ha implementado un programa informático que permite a los condóminos tener la información de la administración de su inmueble *online* y que cuentan con una amplia base de contactos familiares, de amistades y de redes sociales en México, incluidas las asociaciones y los clubes. Es de subrayar que fueron los primeros migrantes (siglo XIX) quienes establecieron estas primeras asociaciones y redes que permanecen hasta hoy día, lo mismo que las cadenas migratorias que dieron lugar y trabajo a los nuevos migrantes⁷⁹.

En este caso particular de *Gestión 40*, es el empresario más antiguo (llegado en 2002) quien decide establecer su empresa en México en 2008:

investigación que da cuenta de estos diferentes rubros en los que empresarios del siglo XIX incursionaron. Ellos fueron además, los que iniciaron la creación de las asociaciones a las que se hace referencia en este capítulo, incluida la Cámara de Comercio Española.

⁷⁹ Sobre asociaciones y redes sociales españolas en México, ver capítulo 6.

Tenía una empresa española que tenía intereses aquí y en un momento determinado yo no estaba muy seguro del criterio que se estaba utilizando aquí y decidí separarme de la empresa y montar mi propia empresa en México (...) una aventura (...) es un país que yo conocía desde hacía años, yo he tenido familia aquí, en el cuerpo diplomático, con familia que tenía buena relación.

Este empresario todavía abunda sobre el tema refiriéndose a sus contactos con México:

Eso de pertenecer a las Cámaras, a los grupos de españoles (...) ya uno de los consejeros de la Cámara, que además es una persona encantadora y muy amable. Es un hombre que vino para dos años y lleva 38 y todavía tiene acento (...) y si es que necesitas su forma de ver o de pensar (de los mexicanos), pero sobre todo ahora ya lo vemos como alguien que nos ampare, que nos controle y que nos apoye a la hora de traer gente española e inversión española, que es lo que queremos en este momento.

Su apoyo es la Cámara de Comercio Española, que le proporcionará los contactos de pequeñas empresas inmobiliarias que quieran venir a México para ser ellos quienes proporcionen los nichos de trabajo. “Es la globalización de nuestra empresa”, nos dice, recordándonos una vez más, las cadenas migratorias que se hacen.

Este empresario trajo a un amigo que trabajaba en Madrid ante la crisis que estalló en España en el año 2008:

Vamos a buscar horizontes nuevos porque el nivel de trabajo y de movimiento que estamos haciendo en España, no lo podemos mantener, vamos a buscar nuevos horizontes.

Este empresario ya ha hecho inversiones en México, posee un departamento en el centro de la Ciudad de México, desde donde, a través de internet y con el apoyo que su esposa le da desde Madrid en este rubro, maneja su negocio. También mencionó inversiones en el norte del país de los empresarios españoles con quienes trabaja para hacer desarrollos urbanos. En cuanto al número de empleados nos dice que realmente son tres los que manejan la empresa, él, su amigo madrileño, y la esposa de éste, y en sus palabras “lo que hacemos es con las alianzas estratégicas que tenemos nosotros”. Se refiere a los empleados de venta inmobiliaria que maneja en Cancún, administración de inmuebles y mantenimiento de los mismos, en donde contrata todo tipo de personal, que no es de él, sino de la empresa que a su vez lo ha contratado para hacer estas labores, manejado en sus palabras “los protocolos de actuación”.

Con todo lo anterior, se presenta una situación actual en la cual el motivo de migrar a México fue la crisis económica y de desempleo por la que atraviesa su país, España. Al llegar a México ya tiene contactos hechos con anterioridad, principalmente entre españoles radicados aquí, y trae consigo, en una especie de cadena migratoria, a su socio de España quien lo apoya en los negocios,

ambos están casados con españolas, se contacta con la Cámara de Comercio Española para hacer más negocios, y hasta va a “Sport City”, un club de gimnasia, para conocer gente:

Es decir, si yo voy a trabajar para mexicanos y como mexicanos necesito saber cómo piensan los mexicanos, y en el Sport City, de alguna manera profesores de universidad, gente de bancos, profesionistas e hice una muy buena relación con buenos amigos y que de alguna manera, bueno, que al final, las fiestas de su familia, que su bautizo, que si su no se qué, ahí estoy yo si me invitan, ya son mi familia mexicana y me sirvió muchísimo para entenderlos.

Todo esto se conforma con el patrón de migración y de la manera de hacer negocios de un migrante de los siglos XIX y XX, con dos excepciones. A diferencia de los antiguos migrantes tiene nivel educativo, desde que declaró que es abogado de profesión y su socio es arquitecto, y los medios de comunicación rápidos para trabajar como el internet desde donde hace sus negocios, su administración y sus contactos. Otra diferencia significativa es que este empresario quiere conocer a los mexicanos para hacer negocios con ellos, por eso asiste a un club deportivo donde los encuentre, porque no quiere segregarse, los negocios son con los mexicanos y su proceso, no sólo es de integración a la mexicanidad empresarial sino también de asimilación de los valores culturales y sociales de México. Esta apertura la muestra también al considerar otros países

en su conversación sobre la manera de hacer negocios: China, Brasil, Noruega y otros países europeos que conoce.

Los empresarios están conscientes de que las asociaciones y los clubes constituyen foros para ideas, lugares de encuentro para los económicamente poderosos y espacios generadores de consciencia de clase. Estos clubes representan espacios ideales para presentaciones, tratos de negocios y el despliegue de prestigio y riqueza. Muchos asuntos de gran utilidad se generan en este tipo de lugares.

Es de destacar cómo las asociaciones o clubes deportivos de las que se mencionan en el capítulo 6, han servido desde su creación en los siglos anteriores para reunir a los migrantes españoles hasta la actualidad. Éstas, efectivamente no sólo son lugar de reunión para socializar entre las familias, ni sólo para actividades deportivas y recreativas o para hacer festejos conmemorativos sino que también, de manera preponderante funcionan como espacios para hacer contactos de negocios.

Todos los entrevistados mencionaron que pertenecían a las asociaciones o clubes de su región de origen: el Orfeo Catalá, El Club Asturiano, El Centro Vasco, El Centro Gallego, y también todos, o algún miembro de su familia obtienen los servicios de la Beneficencia Española, hoy Sanatorio Español.

Pero lo más significativo es que sus asociaciones siguen siendo muy regionales y los negocios se hacen entre ellos. Se destaca, por ejemplo el caso de la comunidad empresarial gallega que mayoritariamente trabaja en el sector de la hotelería y muchos de ellos tienen los “hoteles de paso” en el país también conocidos como moteles. Alrededor de esta industria giran los negocios de la

industria textil ropa para cama, almohadas, cortinas, toallas, y también la fabricación de muebles. Se encontró que los empresarios en estos sectores concentran sus actividades con el grupo de hoteleros, como el caso del empresario de *Blancos Covadonga*, en Puebla, cuyo abuelo llegó a México a los 9 ó 10 años de edad, “alrededor del año 1890- 1900”, en sus palabras, de Arenas de Cabrales, Asturias en donde era pastor. Trabajó con “uno que otro español”, de vendedor en una tienda hasta que llegó a tener varios ranchos:

Él fue creciendo, y era una gente sin preparación, digamos académica, pero con una inteligencia natural pues grande y según fue creciendo, fue teniendo, buscando, oportunidades y su negocio son los ranchos(...)fue una persona que fue teniendo muchas propiedades en Veracruz, luego al final tuvo inclusive una planta de energía eléctrica en la zona de Altotonga, Veracruz, ésta con la expropiación de Lázaro Cárdenas se la quitaron, pero el origen de él aquí en México digamos, el desarrollo fue en ranchos.

Se casó dos veces; al quedar viudo de su primera esposa española “que se trajo de allá”, se casó con otra que se volvió a “traer de allá”.

Al final fueron 10 los hijos que se repartieron las tierras a la muerte del abuelo en los años 47-48 del siglo pasado. También tenía propiedades en Cabrales, España que compraba con el dinero que obtenía del trabajo de los ranchos en México.

A este empresario no le interesó seguir con los ranchos; se dedicó a los textiles desde muy joven. No quiso estudiar; le gustaba el comercio, y la familia de su esposa, que es nieta de gallegos, hija de padres nacidos en México, tienen hoteles, por tanto él es el proveedor de estos hoteles de paso a través de su empresa donde maquila la ropa de cama y cortinas. A su vez, le compra las telas a *Textiles Castell*⁸⁰, desde que la operaba el padre, y a otra empresa, *Tex Dec*⁸¹, que importa telas de Valencia y Cataluña y a otro productor catalán que fabrica toallas. Es decir, comercian entre ellos.

El caso de la empresa *Comercializadora Radaca*, es similar. Este empresario es hijo de madre española casado con mexicano de padres españoles. Todos de origen gallego. Al morir su padre los cuatro hijos en México heredaron el negocio que era producción de muebles. Su hermana tiene hoteles y él comercializa los artículos de tela para hoteles de paso. A su decir, penetrar otro tipo de hoteles es muy difícil, pues las cadenas de hoteles compran directamente a fábricas; él es distribuidor. De igual modo les compra telas a *Textiles Castell* y las toallas a fabricantes españoles de Puebla y a *Telas Bayón*. Una vez más comercian entre ellos en un círculo:

Casi la mayoría que yo les vendo son españoles (...)
hablo de un setenta por ciento, y el otro treinta por

⁸⁰ Si bien *textiles Castell* es una empresa catalana desde sus orígenes, por el tamaño de su producción, los diseños y los precios que manejan es muy buscada entre los empresarios españoles que comercian con telas.

⁸¹ También se entrevistó a este empresario que tiene una empresa comercializadora e importadora de productos textiles de Valencia. Antes, este distribuidor había sido socio de Bayón, pero él fue el único empresario mexicano que se entrevistó debido a sus conexiones y negocios principalmente con españoles. De hecho, fueron estos empresarios que sugirieron que lo visitara. Ver Anexo 1.

ciento, variado (...) De Orense, de Pontevedra o de donde sea, gallegos más que nada, de todas las provincias de Galicia.

Preguntándole sobre las redes y las asociaciones mencionó que su padre había comenzado con el negocio de las mueblerías a partir de conocer a otros españoles:

Había un sitio en el centro, me platicaba mi papá, había un sitio en el centro donde se juntaban los (...) toda la gente que venía de la migrada, Ahí se juntaban y pues se platicaban: oye a ver, yo te ayudo. A ver llévate unas cobijas, llévate unas colchas y ponte a vender (...) o sea entre ellos ya empezaron luego a haber mueblerías, se ayudaban entre ellos, Y así empezaron.

Él mismo ahora, asiste al Centro Gallego.

La empresa *Decoración Textil y Blancos Premium*, se dedica a hacer muebles y blancos. El dueño proviene de padres gallegos de Orense, que llegaron a México en 1955. El nació en España en un viaje que sus padres hicieron a ese país, pero la familia vivió siempre en México, hasta que los padres, regresaron a Galicia, quedándose él y su hermano en México donde continúan con la empresa de fabricación de muebles, junto con unos primos, gallegos también, que su padre había empezado De esta empresa nace no sólo fabricar muebles para los hoteles sino también tela y decoración en general para hoteles de paso:

Bueno, por ejemplo, nosotros en nuestro caso, si, la mayoría de los casos están enfocados a lo que son hoteles y moteles, el 60 o 70 por ciento de nuestras ventas son a gente conocida, o sea gallegos, o hijos de gallegos igual que yo, y de alguna manera los conozco..., entonces pues bueno, corres un poco de menos riesgo en el aspecto económico

A la pregunta de dónde se conocen y dónde hacen sus contactos responde:

Bueno, hay un club, El Centro Gallego de México (...) se establecen los lazos de quienes pertenecen a ese club, y ahí se conocen familiarmente. Somos de una zona muy pequeña de dos tres ayuntamientos que son los estaban allí, los más jóvenes en su momento en Galicia. Entonces de ahí la gente ya se conocía desde España, entonces, pues los padres conocían a los padres, los hijos conocíamos a los hijos. Es un conocimiento más bien por paisanos...una asociación en donde ahí nos reunimos para hacer muy formal los negocios ¿no?

El *Motel Boutique*, en la Ciudad de México, es un novedoso concepto de moteles que lo llevan empresarios jóvenes mexicanos de origen español. Se entrevistó a uno de los socios nacido en México de padres gallegos que llegaron a México en las décadas de los 50 uno, y en los años 60 el otro. Él está casado con una gallega. Todos

los socios involucrados en el negocio de los moteles son hijos de gallegos cuyos padres se dedican a este giro: desde la propiedad del hotel, hasta sus proveedores de muebles, colchones, ropa de cama, etc. Si bien nuestro entrevistado tiene la profesión de Ingeniero Industrial de una universidad privada del país, él se dedica a la motelería junto con sus socios que están en un caso similar: “Porque son como yo, si, somos mexicanos de ascendencia española” y abunda:

como mi padre que hace 15 años no está al frente de un negocio como tal sino que se dedica a inversiones, y venimos los polluelos creciendo unos con la oportunidad de prepararnos (...) los que en algún momento fueron socios de mi padre sus hijos ya son mis socios.

Y así sucesivamente se va encontrando una regionalización de los negocios y una suerte de especialidad en los sectores de actividad. Así como se observa que a lo largo de los años, las asociaciones se han quedado regionales que no logran reunirse en una sola, pues el Casino Español se presentó desde sus orígenes como una asociación para grandes empresarios de varias regiones de España, que dejó de lado a los pequeños y medianos empresarios que necesariamente se asoció regionalmente. Hoy día funciona más como un centro social y de reunión que como un conglomerado de empresarios. No obstante, varios de los españoles y sus familias, cuyas asociaciones regionales son pequeñas, se reúnen en el Centro Asturiano, asociación mucho más grande y que reúne a varios sectores de empresarios, no sólo para los negocios sino en fiestas regionales asturianas, a las que con frecuencia asisten también.

CAPITULO 7

7 SOCIEDAD DE LA ECONOMÍA Y LA INFORMACIÓN: EL EMPRENDIZAJE

Introducción

En la sociedad de la información y el conocimiento, la tecnología de la comunicación está reestructurando las formas de organización social y del conocimiento y la manera de emprender empresas y negocios.

La revolución de la información ha permitido cambios en la manera en la que se elabora y se transmite la información. Dos aspectos son fundamentales en este proceso: los de la organización social y las formas en que la sociedad se comunica. La información es cada vez más visible en la política y la sociedad y se puede observar el crecimiento en las ocupaciones especializadas en las actividades de la información y la comunicación. La evolución de los cambios tecnológicos es tan profunda como lo fueron el cambio de la sociedad agrícola a la industrial.

Una cuestión fundamental en esta revolución es la velocidad a la que se adaptarán las instituciones políticas, sociales e industriales para aprovechar las nuevas formas de hacer las cosas que son posibles debido a las innovaciones tecnológicas, las cuales se están expresando en los cambios en el empleo y la vida de las personas. Estas nuevas tecnologías nos ofrecen ambientes de alta competitividad no sólo entre las personas, sino entre los países que se adueñan de las nuevas técnicas de trabajo y productividad.

En efecto, para ser competitivo en el panorama internacional, en un mundo que parece que se achica frente a nosotros con las nuevas formas y rápidos métodos de comunicación escrita y visual, es fundamental establecer procesos orientados a la innovación tecnológica en el ámbito empresarial. Hoy día se apuesta a la investigación, el desarrollo y la inversión (I+D+I) en donde el fomento de la cultura de la innovación se presenta como un reto cada vez mayor entre el sector empresarial, pues está permitiendo que las personas en general comiencen negocios amparados por estas nuevas tecnologías.

Al revisar sobre los fundamentos de lo que actualmente se estudia en relación a la creación de empresas, conocida bajo el término “*entrepreneurship*”, o emprendizaje, entendido como el proceso de las habilidades que las personas aportan para emprender y crear modelos económicos sostenibles a partir de su propio trabajo, para la creación de empresas o modelos productivos y su puesta en marcha, ya sea por iniciativa propia o en grupos,⁸² se encontró que los migrantes creadores de grandes empresas del siglo XIX mucho ejemplifican y aportan a este tema. Ellos “aprendieron haciendo”, y fueron adquiriendo el “*know how*” en el camino del trabajo, para emprender una vez que habían ahorrado del producto de su trabajo para invertirlo en nuevos emprendimientos que a la larga se convirtieron en grandes empresas que habían introducido innovaciones. En este capítulo se dan los ejemplos que estos empresarios nos dejaron para aprender de su experiencia, de sus motivaciones y de los riesgos que asumieron al iniciar sus empresas.

⁸² <www.fundacion-deusto.deusto.es> y <lasindias.net/indianopedia/Emprendizaje>

En un escenario de crisis económica y desempleo como la que recorre el mundo globalizado actual se pueden conformar aspectos positivos si se aprovecha la situación para fomentar el emprendizaje, puesto que supone una renovación de todos los sectores y puede motivar a los emprendedores a impulsar la innovación y salir fortalecidas con el desarrollo de las competencias con nuevas actitudes y valores como la creatividad que se presenta como decisiva para el éxito de la economía de la información. En el proceso del emprendizaje también se aprende sabiendo de las experiencias de otros. Por eso la importancia de este estudio que nos deja testimonio de lo que otros hicieron en el pasado que trayéndolos al presente bien podría expandir nuestro conocimiento y comprender que las migraciones no sólo tienen un carácter laboral, sino que se dan también procesos de transmisión de conocimientos que favorecen el establecimiento de empresas en fondo de culturas globalizadas.

7.1 El emprendizaje

Los fundamentos sobre los cuales se basa la creación de nuevas empresas en el contexto de la globalización y de las revolución tecnológica actuales, se conocen bajo el término de *entrepreneurship*, o emprendizaje, entendido como el proceso de las habilidades que las personas aportan para emprender y crear modelos económicos sostenibles a partir de su propio trabajo, para la creación de empresas o modelos productivos y su puesta en marcha, ya sea por iniciativa propia o en grupos o *clusters*; es el

proceso de empoderamiento⁸³ que aporta a las personas las claves para emprender y crear modelos económicos a partir de su trabajo y de sus innovaciones. El emprendizaje tiene implicaciones directas en las áreas sobre las que actúa con objetivos prioritarios como son la innovación tecnológica y la innovación social, comprendido como la creación de modelos de actividad para desarrollar productos y servicios que satisfagan las necesidades básicas de las comunidades, la transformación empresarial y la internacionalización (Hitte, et. al.: 2001; Borrás, et.al. : 1997) Surge a partir de las necesidades y especificidades de la Sociedad de la Información o la Economía de la Información, la cual está permitiendo que las personas comunes y corrientes comiencen negocios a partir de las nuevas Tecnologías de Información y Comunicación (TIC), recursos informáticos que están generando cambios en las formas de organización de una empresa.

Las TIC agrupan elementos y técnicas usados en el tratamiento y la transmisión de la información y la comunicación, principalmente la informática, internet y las telecomunicaciones, que permite disminuir la brecha digital aumentando el número de usuarios que las utilizan como medio tecnológico para el desarrollo de sus actividades. Es a través de estos medios, como internet, que se sostiene actualmente el modelo proveedor-cliente en los negocios con una gran sofisticación, en función de las posibilidades tecnológicas de evolución de la forma de prestar el servicio.

⁸³ El empoderamiento es el proceso de potenciación de las personas en la sociedad que contribuye al mejoramiento de sus condiciones y su capacitación en las diferentes esferas sociales. Las definiciones de este término varían desde el punto de vista de la psicología, las ciencias políticas, el derecho, la economía y la educación, y se usa como sustituto de integración, participación, identidad, desarrollo y planeación. El empoderamiento se presenta como una estrategia metodológica para los proyectos de desarrollo y crecimiento. (Arroyo, 2010: 182-183)

La nueva generación de servicios TIC ha propiciado un cambio radical con la aparición de fórmulas de cooperación entre usuarios de la red rompiendo con el paradigma clásico de proveedor-cliente.

Estos nuevos canales de difusión de productos y servicios que las TIC aportan ha facilitado el comercio electrónico, como la banca *online*, donde hacen todo tipo de transacciones bancarias, el acceso a contenidos informativos y de ocio y acceso a la administración pública, así como ha permitido el auge del llamado comercio electrónico a la que pueden acceder los ciudadanos que cuentan con las nuevas tecnologías.

Esto ha permitido, en los últimos años, la aparición de comunidades virtuales o modelos cooperativos configurando un conjunto de formas de trabajo en la red que se han recogido bajo el concepto de Web 2.0.

A diferencia de la Web 1.0 que se utilizó durante largo tiempo en la informática de manera estática en donde los datos que se encuentran en ella nos se pueden cambiar, se encuentran fijos, no varían y son difíciles de actualizar, surge la Web 2.0, -aparecida apenas hace unos muy pocos años-, que representa la transición que han sufrido las aplicaciones tradicionales en internet que se enfocan en el usuario final y que generan colaboración de servicios través de nuevos procesos como el diseño de páginas dinámicas y blogs, la instrumentación de redes sociales que enlazan a usuarios y comunidades, la facilitación para tener acceso a música y videos, etc., pero también cambiando de forma radical la manera en que las empresas y los profesionales están usando internet para sus negocios.

De este modo, las nuevas tecnologías de la información están desarrollando nuevos cometidos en las empresas como centros de atención a clientes a través de internet que deslocaliza el centro de producción, mejora la eficacia de la toma de decisiones a través de un mejor conocimiento del entorno en el que opera, y la comunicación rápida con sus clientes. A nivel de la estructura de la empresa y su gestión, las nuevas tecnologías ofrecen una organización menos jerarquizada y la información al interior de la empresa es más sistemática, rápida y práctica, mejorando también la gestión de los recursos humanos. A nivel comercial, se extiende su potencial de mercado a través del comercio electrónico, baja los costos logísticos, y favorece el desarrollo de las innovaciones de la empresa en servicios y productos a partir de la respuesta de las necesidades de los consumidores que de manera rápida dan a los servicios y productos obtenidos. Tener una página web del negocio mejora la imagen de la empresa, como empresa innovadora.

Pero, estas nuevas tecnologías y sus aplicaciones tienen un costo. Sobre todo el costo del material tecnológico, como el software necesario para la empresa, el mantenimiento del equipo y su renovación. Algunos otros costos son el sobre equipamiento y la sub-utilización de los sofisticados software, la modificación de las estructuras para la reorganización del trabajo, el control de la sobreinformación, el costo de la formación de personal y su natural resistencia al cambio y los costos debidos a las constantes innovaciones, y desde luego, la incertidumbre de la rentabilidad de la inversión en el corto tiempo.

En contraparte, se pueden considerar las inversiones benéficas pues promueve la investigación y el desarrollo, la formación de

personal, las formaciones comerciales, de organización y de logística, reduciendo costos significativos al interior de la empresa.

Por otra parte, la globalización de las TIC permite acceso las 24 horas desde cualquier punto de la tierra a un conjunto de recursos y datos que conlleva efectos perversos en términos de seguridad y de ética agravados por la internacionalización de las actuaciones como los son los chantaje, la estafa, etc., lo que también conlleva costos para su prevención o tratamiento, en su caso.

7.2 Emprendizaje empresarial: Innovación y Creatividad

Los valores principales de la economía de la información son la creatividad y la innovación. La innovación es el instrumento específico del emprendizaje empresarial (Barnaras, et.al: 2010). De la combinación de emprendizaje e innovación surge el “emprendizaje innovador” que consiste en la creación de nuevas empresas basadas en nuevas ideas y en la investigación que puede dar lugar a empleos de mayor valor añadido y fomentar la creación de riqueza.

El emprendizaje innovador es una prioridad en la política de emprendizaje que ya se ha introducido en varios países a través de fomentar pequeñas y medianas empresas innovadoras, tecnológicas y de crecimiento rápido basado en el conocimiento. Es una práctica que avanza cada vez más para hacer un tejido empresarial a través del establecimiento de programas de actuación e impulso del intraemprendizaje que es una alternativa de emprendimiento como fórmula para el fomento de empresas que identifica una oportunidad de negocio y se organizan los recursos para su puesta en marcha. El intraemprendizaje se basa en la ampliación de los negocios a través

de la creatividad y la innovación que le permite a la empresa ampliar sus catálogos de productos y servicios al interior de su propia empresa u organización. Se planea la actuación en conjunto con los empleados para lograr un instrumento aglutinador de los aportes innovadores de los diferentes ámbitos de la organización. La introducción de las innovaciones lleva también la puesta en marcha de trámites, ayudas, y pasos a seguir para el logro de los objetivos.

Parte importante del intraemprendizaje son las TIC que sitúan el negocio en internet de forma adecuada en la web para acceder a más clientes y tener más ventas con redes sociales y portales de venta. Se enseña a ahorrar tiempo con los trámites a través de internet como la banca y las instituciones administrativas, lo cual conlleva reducción en los costos y tiempos. Las TIC mejoran la gestión del negocio con terminales en punto de venta, gestión de citas con clientes o proveedores, así como apoya con los nuevos dispositivos móviles en el mercado.⁸⁴

La innovación en las empresas tiene que ver con el conocimiento, el cual se logra a través de transmitir el conocimiento tácito y explícito. Conocimiento tácito es un saber muy personal y difícil de plantear a través del lenguaje formal, y por tanto, difícil de transmitir y compartir con otros. Tiene sus raíces en lo más profundo de la experiencia individual, así como en los ideales, valores y emociones de cada persona. Permanece en un nivel “inconsciente”, se encuentra desarticulado y lo implementamos y ejecutamos de una manera mecánica sin darnos cuenta de su contenido, es algo que sabemos pero que nos resulta muy difícil explicarlo. El conocimiento explícito es el que sabemos, tenemos y

⁸⁴ <www.euskadinnova.net>

somos plenamente conscientes cuando lo ejecutamos, es el más fácil de compartir con los demás ya que se encuentra estructurado y muchas veces esquematizado para facilitar su difusión. Se transmite a través del lenguaje formal; es decir, con palabras y números, y puede compartirse fácilmente, en forma de datos, fórmulas científicas, procedimientos codificados o principios universales. Se expresa normalmente en algún soporte físico como libros, CD's, imágenes.

El conocimiento se socializa a través de compartir experiencias. Se generan habilidades y conocimiento a partir de la observación, imitación y práctica. La parte fundamental para obtener conocimiento tácito es la experiencia. Se comparte el conocimiento tácito a través de una comunicación cara a cara de la experiencia compartida, dando lugar al aprendizaje. El conocimiento sistémico se un intercambio de conocimiento explícito a conocimiento explícito que se da a través de distintos medios como por ejemplo: conversaciones por teléfono, documentos, etc. Se combinan o integran partes de conocimiento explícito y se sintetizan en un nuevo conocimiento. En el conocimiento conceptual se efectúa la transmisión del conocimiento tácito a explícito a través de la articulación del conocimiento tácito de una persona, intangible, que se comparte para crear un nuevo conocimiento desarrollando conceptos que permiten su comunicación. Este proceso es la clave en la creación de conocimiento. En la internalización del conocimiento se integran el conocimiento explícito y tácito; está relacionado con el "aprendiendo haciendo". Quienes lo reciben lo internalizan para extenderlo, integrarlo y reestructurarlo en su conocimiento tácito. Se asume entonces que de los cuatro modos

descritos, la conversión del conocimiento tácito en explícito es el mecanismo de transformación más rico en la creación de conocimiento. Cercanamente al aprendizaje en acción, el conocimiento explícito se convierte en parte de la base del conocimiento individual y se convierte en un activo para la organización.⁸⁵ (Nonaka y Takeuchi: 1999; Sveiby: 1997,)

(León, et.al, 2007) en una indagación sobre los modelos para el fomento del emprendizaje y la cultura innovadora que responda de manera coherente a las necesidades y especificidades de la economía de la Sociedad y de la Información, exponen que existen lagunas “en lo que se refiere a la creación de modelos empresariales y procesos de negocio que respondan a las oportunidades que los recursos tecnológicos están generando”, en tanto que el avance de las tecnología es vertiginoso y la organización de las empresas parecen no estar todavía a la altura de los cambios sumidos en la incertidumbre. Al referirse al pensamiento creativo estos autores nos exponen de manera clara cuál es el proceso de la creatividad:

Aunque pueda resultar sorprendente, dedicar atención plena a un problema no es la mejor fórmula para tener pensamientos creativos. Las personas muestran sus más altos niveles de creatividad cuando se dedican a actividades semiautomáticas que exigen cierta atención pero dan la opción a hacer conexiones entre ideas por debajo del umbral de la intencionalidad consciente, tales como caminar, conducir, nadar... (León, et.al, 2007: 1)

96 “Gestión del conocimiento. Modelo de creación del Conocimiento. Teoría de creación de conocimiento” de Nonaka y Takeuchi (1999); Sveiby, Karl E “Tacit Knowledge” <www.sveiby.com/articles/Polanyi.html> y “De la Sociedad industrial a la sociedad del conocimiento: La importancia estratégica” <www.todomba.com>

Y los autores abundan citando a Csikszentmihalyi⁸⁶

cuando se piensa intencionalmente los pensamientos se ven forzados a seguir una dirección lineal y lógica, y por tanto predecible. Pero cuando la atención está concentrada en el paisaje durante un paseo, parte del cerebro queda libre para buscar asociaciones que normalmente no se hacen.” (...) esta libertad y este carácter lúdico es lo que posibilita que el pensamiento ocioso ofrezca formulaciones y soluciones originales (León, et.al, 2007: 3)

Esto es dar rienda suelta a la imaginación, que es un privilegio de los seres humanos que permite la creatividad en todos los órdenes de su vida.

Adrian Ramírez Miranda (2006) en su trabajo sobre el desarrollo territorial endógeno, hace un análisis sobre el tema de la innovación en las empresas desde Schumpeter⁸⁷, quien fue el primero en mencionar el proceso de innovación como un factor central en el desarrollo de las empresas y su importancia en la producción, la cual se entiende como la introducción de una novedad técnica, organizativa, de producto o de *inputs*, así como la penetración en un nuevo mercado o el acceso a nueva fuente de materias primas o productos que no hayan sido explotados hasta ese momento. Este proceso conlleva varios elementos para que se

⁸⁶ Csikszentmihalyi (1998) “Creatividad: el flujo y la psicología del descubrimiento y la invención”, Cairós, Barcelona.

⁸⁷ Schumpeter, J.A. (1934) *The Theory of Economics Development*, Cambridge, Mass. Citado por el autor.

produzca, siempre hablando del territorio de producción, este autor nos lleva a considerar seis puntos: (1) de proceso, es decir, nuevas técnicas y maquinarias en el proceso productivo; (2) nuevas formas de organización; (3) diseño y diferenciación del producto; (4) *inputs* como cambios en la cadena de proveedores e insumos; (5) innovaciones el mercado como el *marketing* y penetración de mercados finales o intermedios y (6) la aplicación de todas las anteriores en un proceso innovador. Como el mismo autor lo dice, en un sentido schumpeteriano la innovación “surge de la capacidad visionaria y carismática de los empresarios”. Se distingue entre invención, innovación e imitación, en el sentido de que una invención es una actividad científica que para el proceso productivo se necesita de un empresario que ponga en práctica esa invención para que se convierta en innovación.

La innovación surge de la competencia entre las empresas con el objetivo de incrementar sus ganancias y participación en el mercado:

Schumpeter, entonces, introduce la idea de innovación como actividad económica, como un proceso no lineal, que surge de la competencia entre empresarios emprendedores y carismáticos que buscan mayores retornos y porciones de mercado, y que se desarrolla, por tanto en escenarios de competencias imperfecta. (Ramírez Miranda, 2006: 13)

Schumpeter, entonces, considera la innovación como actividad económica que junto con el empresario, se sitúa en el centro del proceso productivo en los mercados imperfectos. (Idem: 13)

Los cambios tecnológicos, por otra parte, se refieren, -de acuerdo a varios autores citados en el mismo texto a los que el autor del mismo considera economistas evolucionistas⁸⁸-, a aquellos que se realizan en un contexto de competencia entre las empresas, y las innovaciones surgen como mutaciones de la tecnología existente que se procesan a través de las *rutinas* de la empresa, entendidas como (1) las asociadas a los procesos de operación; (2) las asociadas a criterios de inversión en innovación y (3) las asociadas al mecanismos de aprendizaje.

Estos autores consideran que el conocimiento tecnológico es tácito, en el sentido de que no se puede codificar en forma de instrucciones y es específico de las empresas. La tecnología involucra un proceso acumulativo de aprendizaje que está sujeto a diferentes grados de oportunidad y capacidad de apropiación:

el conocimiento tecnológico se percibe como tácito, específico y acumulativo, no es algo que se pueda comparar en el mercado, ni es algo fácil de imitar, producir, decodificar o transferir a partir de un stock general de conocimiento con acceso gratuito. (Ramírez Miranda, 2006: 14).

⁸⁸ Los autores a los que se refiere Adrian Rodriguez Miranda y que aparecen en la bibliografía de su trabajo son: Rosenberg, N. (1976), *Perspectives on Technology*, Cambridge University Press.1982; Nelson, R. y Winter, S. (1974), "Neoclassic versus evolutionary theories of economic growth", en *Economic Journal* 84, pp:886-905; Nelson, R. (1995), "Recent evolutionary theorizing about economic change", en *Journal of Economic Literature* 33, pp:48-90; Dosi, G. (1988), "Sources, procedures, and microeconomic effects of innovation", en *Journal of Economic Literature* 36, pp:1120-1171; Freeman C. y Soete, L. (1997), *The Economics of Industrial Innovation*, Cambridge, Mass, MIT Press.

La interdisciplinariedad es un factor potenciador de la innovación. El intercambio de ideas entre personas de áreas diferentes permite abordar las cuestiones con perspectivas nuevas, y da lugar a la conexión de conocimientos que hasta ese momento se mantenían separados por pertenecer a áreas diferentes.⁸⁹ Y está el asunto de la transdisciplinariedad que supera la división y fragmentación entre las disciplinas, que coadyuva al intercambio de conocimientos, enriqueciéndolo.

La capacidad emprendedora e innovadora, entonces, es la apuesta a los valores, emociones, actitudes y competencias necesarias para identificar y explotar las oportunidades del mercado, para emprender en la puesta de una empresa innovadora.

7.3 ¿Qué hace a un emprendedor?

Ya Schumpeter (1883-1950) dijo que el empresario es aquel que es capaz de innovar haciendo frente a las trabas e implementar cambios de una manera práctica. Sí, es a través de las ideas y de la creatividad que se hace al empresario emprendedor, pero sus ideas tienen que ser funcionales y útiles y deben estar dirigidas a la creación de valor. En este proceso es útil recordar que se deben seguir algunos pasos que ayudan a la creación de la empresa: primero, el empresario es una persona ilusionada, motivada y tiene confianza para asumir riesgos e incertidumbre, es optimista y quiere aprender y actuar; es una persona inquieta. Ya sea que es su idea o

⁸⁹ Citado por León, et.al (2007) en su artículo: Echeverría, J. (2007) *El posgrado de investigación y el espacio europeo de investigación*, V Jornadas de Jóvenes de Investigadores, Bilbao.

es una en colaboración con otros, su empresa debe ofrecer al público un producto nuevo, innovador que surge a partir del análisis de los productos o servicios que ya existen en el mercado y que serán la competencia. Para la realización de esto se requieren recursos económicos. La gestión de estos recursos es indispensable para el éxito de la idea.

Existen empresas tanto en Estados Unidos como en Europa así como páginas web de enseñanza de las universidades, que han hecho manuales para la gestión de empresas. Esto se está extendiendo inclusive hasta las organizaciones de mujeres emprendedoras que al iniciar su empresa reciben apoyos de estas organizaciones que transmiten sus conocimientos, las apoyan emocionalmente y socialmente y las dirigen hacia los organismos financieros que apoyan estas gestiones con micro préstamos a bajas tasas de interés para ellas, además que las incitan a la cultura del ahorro. Estas organizaciones las están enseñando a elaborar un Plan de Negocios en el cual ellas ponen por escrito su plan de trabajo en donde sobre el terreno establecen el desarrollo de su proyecto. Al mismo tiempo se va probando el producto o servicio a ofrecer y sobre la marcha se establecen los cambios, en su caso. El seguimiento de la puesta en marcha de estas nuevas empresas innovadoras es primordial durante las primeras etapas. En efecto, la inserción laboral de la población migrante en Estados Unidos en algunos casos ha ampliado el capital humano, favoreciendo el desarrollo de capacidades empresariales, identificando nuevos nichos de mercado, y llevando a cabo importantes emprendimientos productivos y rentables. Los migrantes mexicanos han buscado el llamado “sueño americano”, alcanzando niveles de crecimiento y

desarrollo que muchas veces no son imaginados en su país. Por otra parte, el desarrollo empresarial que se ha alcanzado entre los migrantes mexicanos en Estados Unidos ha creado grupos y redes sociales que les ha permitido ampliar su capacidad productiva al interior de la Unión Americana, pero también han forjado cadenas migratorias y productivas para el crecimiento de sus pequeñas empresas favorecidos también por los cambios en la tecnología y los rápidos medios de comunicación tanto de transporte como de internet (Arroyo, Mosqueda: 2012).

7.4 ¿Para qué nos sirve estudiar a las empresas de los siglos XIX y XX?

Para el paradigma del emprendizaje empresarial es importante saber de las experiencias de otros para el conocimiento y el aprendizaje en sus procesos de creación de empresas. En un momento como el actual de inestabilidad y cambios en el empleo estudiar el proceso de las empresas en el pasado nos ayuda para comprender que algunas de las premisas teóricas que se han expuesto en el presente estudio fueron, y están siendo útiles, además como conocimiento explícito, para incentivar la innovación y la creatividad en la puesta en marcha de nuevos emprendimientos. De la experiencia se aprende. Poner un negocio en un lugar depende del tipo de tejido empresarial y de la cultura emprendedora de la zona de donde residen. Se necesitan referentes alrededor de empresarios a los que les haya ido bien para seguir su ejemplo.

Aquellos que después se convirtieron en exitosos españoles migrantes en México, habían migrado de España por falta de

empleo, pobreza y falta de oportunidades sociales; era un entorno difícil. Pero también llegaron a otro entorno que se presentaba difícil y aislado en donde había que salir adelante. Todos ellos echaron a andar su conocimiento implícito para emprender, crecer, desarrollarse, formar redes. Se tuvieron que despabilar. Tenían que ser auto-empleables pues el país tampoco ofrecía trabajos seguros dónde colocar ni a su propia población con baja calificación para el trabajo. Fueron aprendiendo a ser empresarios en el camino, con la experiencia transmitida de quienes los precedieron, innovaron, intercambiaron ideas entre ellos, se organizaron en *clusters* y hasta formaron familias. Salieron adelante.

Hoy día, las migraciones se suceden de otra manera, es más rápida debido a los medios de transporte y comunicación, los costos son más bajos en comparación con el precio del barco que los traería a México, las redes son más fáciles de realizar a través de internet en dónde se organizan nos sólo para encontrar trabajo o ponerse en contacto con aquellos que los proveen, sino que además se puede estar como en dos mundos al mismo tiempo: el que se dejó y en el que se está, a diferencia de los antiguos migrantes que, muchos de ellos, poco a poco, fueron abandonando definitivamente el mundo que los arrojó.

La globalización favorece el emprendizaje porque potencia el mestizaje de los negocios. Ante las olas masivas de migraciones que se están dando en el mundo en este escenario de crisis, los nuevos perfiles de emprendedores tendrán que ser una alianza entre un migrante que aporta su capacidad de trabajo, su talento, sus saberes, y una persona o personas del país de acogida que pone el capital y el estatus.

Ejemplo de esto es el empresario de Madrid que llegó a poner una empresa de mantenimiento inmobiliario y de hoteles, porque trae el *know how*, el conocimiento del programa de internet que le permite hacer su trabajo sin necesidad de trasladarse al lugar, conocimiento que le permite bajar los costes de transacción, la comunicación rápida con sus clientes, comunicación rápida con su país de origen, y desde luego, los contactos necesarios con otros empresarios en el país que le proveen los clientes, las relaciones, los contactos, el estatus, para poder realizar su trabajo. Se logra así un mestizaje empresarial. Ambos ganan. En un escenario como el actual, sólo no podría hacerlo, y hasta hace uso de las redes que formaron los primeros migrantes.

7.5 La innovación en las empresas exitosas de los migrantes españoles en México

Las empresas creadas por los migrantes españoles durante el siglo XIX y XX estudiadas en este trabajo mostraron en la mayoría de los casos ser exitosas debido a la introducción de innovaciones en sus productos y servicios.

El caso de *Bimbo* es paradigmático. Su entorno de formación había sido las panaderías que por aquél entonces estaban en auge en México. Después de crear pequeños negocios, en conjunto con otros socios decidió establecer una panadería en la cual introdujo innovaciones que le parecieron necesarias después de observar a otras que fallaban en el servicio, como proveer un pan que no perdiera su calidad de fresca a través de envolverlo en papel

celofán que por aquellos tiempos en México era novedoso. Introdujo maquinaria nueva para la elaboración del pan, organizó un sistema eficiente de distribución del producto que alcanzó a todo el país, no sólo a Ciudad de México, abriendo rutas que hasta hoy día operan. Organizó la empresa de tal manera que se distribuyeron las operaciones entre las personas de acuerdo a su perfil, esto es, introdujo el que la empresa no sólo debía ser operada por el dueño centralizando todo el quehacer. Redactó manuales de operación para los empleados de las diferentes áreas de producción, respetó sus condiciones de trabajo a trabajo y formó cajas de ahorro, y estableció condiciones favorables para el desarrollo y crecimiento de sus empleados, tuvo excelentes relaciones con los sindicatos y usó la novedosa televisión para emprender campañas de publicidad de su producto.

Braulio Yriarte, panadero, logró poner en colaboración con otros, entre ellos Pablo Díez, una gran industria de harinas y pastas a través del conjunto de inversiones que permitió establecer un gran molino para el efecto. Se dio cuenta que las harinas procesadas escaseaban en el país y asumió el riesgo de elaborarlas a gran escala. Pero lo más significativo es que después de ésta industria, fundó con otros inversionistas clave, españoles también, la Cervecería Modelo, la cual competía con otras cervecerías en el país. No sólo contrató a un maestro cervecero norteamericano que tenía el *know how*, sino que introdujeron malta y lúpulo para producir gas en la cerveza, y también innovó el sistema de distribución del producto haciendo uso de las incipientes redes de comunicación en el país.

Agapito Ontañón y sus hijos, de la empresa jabonera 1.2.3. avanzaron a lo largo de su camino empresarial por la vía del “ensayo y error”. Después de haber intentado el emprendimiento de varias empresas durante los años veinte del siglo pasado, entre ellas una carnicería y otra de aguarrás y brea que fracasan, pero que le instruyen sobre cómo iniciar empresas, logra establecer una gran empresa de jabones y aceite comestible que compitió con las grandes empresas norteamericanas en el país. Su producto aún sigue vigente en el México del siglo XXI. Su innovación consistió en elaborar el jabón para el lavado de ropa rasurado en pequeños “copos” que pronto fue de la preferencia de los consumidores, sobre todo las mujeres amas de casa, así como establecieron tiendas llamadas también 1.2.3., dónde se vendían sus productos a bajo costo. Como otros empresarios de la época, contrataron a un profesional que poseía el *know how* de de la publicidad que lanzó una interesante campaña publicitaria de su producto dirigida al sector femenino, principalmente, que hasta hoy día se recuerda.

Enrique Huerta, productor de enseres de cocina, *Vasconia*, de empezar a elaborarlos con maquinaria creada por él mismo, logra establecer una gran empresa, ya con el apoyo de sus hijos que habían estudiado en España, donde introduce maquinaria novedosa, aumenta su producción y su penetración en el mercado con productos útiles para los consumidores y organiza la empresa que aumenta de tamaño. Los empresarios españoles que llegaron después de él y que se dedicaron a la producción del mismo producto, no pudieron competir con él hasta que se fusionaron con él y sus hijos y posteriormente con los nietos, para expandir la empresa y competir con los productos similares que se empezaba a

importar en el país. Esta empresa hoy día ha dejado de ser una empresa familiar para convertirse en una empresa pública que cotiza en la Bolsa de Valores.

Pero innovaciones similares también lo observamos en otras empresas de la época. Arturo Mundet, catalán, introdujo el refresco con gas en México. En efecto, *Sidral Mundet*, bebida producida a base de jugo natural de manzana ha sido hasta la fecha muy popular en el país. En 1988 esta bebida fue introducida en Estados Unidos volviéndose muy popular en el mercado hispanoamericano residente en ese país. Otra innovación introducida en la elaboración de bebidas fue usar la técnica de pasteurización para mantener estéril el proceso de embotellamiento del cual es pionero, así como lo fue introducir el uso de la hermetapa, mejor conocida como corcholata en México. Aplicó su *know how* en la producción de corcholatas, que si bien ya había sido estrenada en Estados Unidos hacia finales del siglo XIX, su conocimiento del manejo del corcho que había adquirido desde su tierra natal, Gerona, con su padre y posteriormente en Estados Unidos con su hermano, logró desarrollar el producto en el México de entonces. Pero también implantó el sistema de reparto y distribución de refresco en México. Del mismo modo renovaba el equipo y las instalaciones de su empresa la cual se ajustaba a lo más moderno de la industria., *Sidral Mundet* así como la Cervecería Modelo, y Bimbo no sólo introdujeron un nuevo producto, sino que desarrollaron un sistema de reparto eficiente, tanto para su distribución, como para facilitar el alcance de su producto a los consumidores. Como sabemos, innovación es la introducción

factores en la producción funcionales y útiles para la creación de valor.

Arturo Mundet reinvertía sus ganancias en la empresa, con la compra y modernización de su maquinaria para la elaboración del refresco y su envase, lo cual la convirtió en una importante industria refresquera en el país, competitiva y desarrollada, y se caracterizó por establecer empresas con fuerte contenido social preocupado por el bienestar de sus obreros y empleados.

Jerónimo Arango y sus hijos Jerónimo, Plácido y Manuel, establecieron las muy novedosas tiendas de autoservicio a mediados del siglo pasado. La gran innovación fue el sistema de “tienda de descuento” en México con *Aurrerá*, inaugurando una nueva forma de hacer negocios comerciales en México. Introducen el modo de tienda sin despachadores, en espacios abiertos, con varias cajas registradoras del cobro y con una fuerte variedad de productos. La empresa tiene un gran éxito hasta hoy día.

Queda ahí el ejemplo de empresarios exitosos que asumieron el riesgo en un entorno de incertidumbre, pues a principios del siglo pasado en México se suscitó la Revolución, trayendo con esto fuertes desequilibrios económicos, pérdida de empresas y haciendas, redistribución de la tierra y fuertes cambios políticos; sin embargo, ellos supieron aprovechar la crisis en el país, no descansaron en sus labores de emprendimiento empresarial, se ajustaron a los tiempos, innovaron, se desarrollaron y crecieron.

Los empresarios del siglo XIX exitosos se asociaron entre ellos para hacer negocios. Tenemos el ejemplo de Braulio Yriarte quien se asoció con otros para fundar un molino de trigo que se necesitaba en aquél entonces para la producción de pan que en la época era

una empresa boyante, y después se asoció para crear la Cervecería Modelo. Sertvije se asoció con otros para crear Bimbo innovando de manera importante la producción de pan y la distribución. Enrique Huerta de *Vasconia* innovó la producción de enseres para el hogar y de manera “moderna” sus herederos han mantenido la empresa a través de “alianzas estratégicas”, como asociarse con otros productores del ramo que eran sus competidores; lo que les ha permitido mantenerse en el mercado de manera competitiva, innovando sus productos.

7.6 ¿Porqué hay empresas que se quedan en pequeñas y medianas a lo largo del tiempo?

Una de las características más sobresalientes de las pequeñas y medianas empresas que se entrevistaron es que permanecen como empresas familiares. El que éstas continúen es un tema importante no sólo por el elevado número de ellas, sino por su contribución a la economía⁹⁰. Su importancia no solo puede medirse por su número en la actividad empresarial sino que también por el capital invertido y el valor de su producción.

⁹⁰ Después de la Revolución Mexicana, con el crecimiento del mercado interno surgieron empresas grandes, pequeñas y medianas. En el año 1930, la pequeña y mediana empresa representaba el 12% de la industria de la transformación, mientras que el 86% correspondía a talleres y artesanías. Para 1965 la pequeña y mediana industria ya alcanzaba el 56.8% y la micro empresa sumaba el 41.8%. Adler y Pérez Lizaur (1993: 1279) citando a Aguilar y Carmona, en su libro, “México: riqueza y miseria”, Edit. Nuestro Tiempo, 1977: 65-74), nos plantean que en 1967 unas 400 empresas dominaban casi todo el capital en México, muchas de ellas eran extranjeras. Por esa época, unas mil familias pertenecían al grupo conocido como “gran capital”; entre éstas, tal vez unas cien familias eran prominentes y las veinte superiores dominaban al resto.

La pequeña y mediana empresa de tipo familiar contribuye a la nivelación del ingreso al crear un mecanismo redistributivo de la propiedad entre parientes y amigos. Son también un mecanismo de captación de pequeños ahorros para hacerlos productivos, y en este sentido, para la gran industria hay una gran cantidad de productos que requieren que tienen que ser producidos a menor escala, mismas que éstas empresas, bien organizadas, proveen.

Por otra parte, constituyen un lugar de aprendizaje en la práctica que coadyuva a la formación de empresarios, administradores y técnicos, a la vez que proporciona empleo a un importante sector de la población que posee un menor grado de especialización en el trabajo, provocando salidas benéficas a las crisis económicas.

Sin embargo, algunas enfrentan dificultades pues requieren de ser dirigidas de manera profesional a nivel organizativo y operacional, y cada vez más se requieren de programas de financiamiento por parte de la administración pública para la subsistencia de este sistema.

Como ya se mencionó en este trabajo, las empresas entrevistadas son pequeñas y medianas familiares; algunas de primera generación como las recién creadas en ésta década del siglo actual; pero el resto son de segunda y tercera generación que tienen el reto de mantenerse activas y en crecimiento.

De acuerdo a Ignacio Gallego Domínguez,⁹¹ al estudiar la empresa familiar encuentra que son tres las características de los negocios familiares que llegan a la tercera generación. En primer

⁹¹ Director la Fundación Prasa. "Cómo sobreviven las Empresas Familiares más de dos generaciones?" *El Aldabón*, Revista digital de la Cátedra Prasa s/f <http://www.uco.es/estudia/catedras/catedra_prasa/catedra.php?cte=1>

lugar, el negocio debe ser percibido por la familia empresarial como una actividad financiera y organizativamente estable, sana, y rentable y reconocida por la comunidad que les llena de satisfacción emocional y psicológica y les cubre sus necesidades materiales.

Esta observación es pertinente para el caso de la empresa del café entrevistada en donde la familia en extenso: el abuelo, los hijos y los nietos participaban en la empresa, pero, ¿porqué esta empresa no sobrevivió a lo largo del tiempo?

El abuelo de este empresario había iniciado la empresa en Veracruz, donde se produce café. Él obtuvo el conocimiento del tratamiento del café con la experiencia producto de sus empeños cuando se asoció con sus cuñados, productores de café en el estado.

Una vez que se instaló en la Ciudad de México, a la que llegó a causa de los estragos que la Revolución Mexicana había dejado en las plantaciones y la incautación de los terrenos en su estado, instaló su tostadora de café e integró a dos de sus hijos y a más familiares a la empresa:

Bueno, los hermanos, dos de ellos sí se dedicaron con él (...) pero como mi padre pues necesitaba más gente de confianza metió a su suegro que era el papá de mi mamá y a su cuñado.

Más adelante, cuando la empresa ya había crecido integró a más miembros de la familia a trabajo temporal:

Yo y mis primos y toda la familia en vacaciones nos poníamos a envasar café, y mi padre nos pagaba un salario. Y nosotros estábamos felices.

Uno de los factores que coadyuvan al fracaso de las empresas es por la muerte del fundador sin haber preparado a sus descendientes para continuar con la empresa o bien por segundos matrimonios o uniones que producen cambios negativos importantes, o hasta el cierre de la misma.

La empresa, al tener dificultades de índole personal y familiar uno de hermanos que estaba muy inmerso en el negocio, empezó a declinar hasta romper la exitosa complementariedad que se daban: uno produciendo y el otro encontrando clientes, pues sus conexiones con el gobierno y sus amistades había hecho crecer la empresa considerablemente.

Estaba muy contento, pero desgraciadamente se divorció (...) Se empezó a meter con amigos no muy buenos que se dedicaron a la copa (...) Se volvió a casar una vez, luego se casó otra vez. Desgraciadamente se vino abajo todo el negocio.

Por tanto, la sociedad entre los hermanos se liquidó a partes iguales y el padre de nuestro entrevistado puso los ojos en su único hijo para continuar con él. Nuestro entrevistado tenía motivación y cariño por la industria, tenía conocimiento tácito y explícito sobre el negocio puesto que había trabajado en él desde la infancia, y conocía de los procesos de la compra, tostado, molido, envase y

distribución del producto, pero al final él estaba más interesado en su profesión universitaria:

Y seguí yo estudiando arquitectura, pero en mis tiempos libres, en las tardes, seguía yo con mi padre. Entonces mi padre, claro, me enseñó muchas, muchas cosas que nadie las sabe sobre el café. El café verde sobre todo, que eso solamente (...) yo no lo sé de otra forma, que yo creo que es de padres a hijos o algo así, porque no hay muchos libros que enseñen eso: que con oler el café verde sabe uno de la región que es y qué calidad de café es (...) Bueno, me lo enseñó mi padre porque él lo aprendió del abuelo, o sea fue mi abuelo, luego mi padre, luego yo.

Cuando nuestro empresario continuó con el negocio, aparte de seguir con su profesión, -que nunca abandonó hasta la fecha, y ahora que ya no existe la empresa lo ha mantenido todos estos años posteriores- llegó a ser el presidente de los industriales del café en CANACINTRA⁹² :

Entonces, ya que (él) estaba enfermo en el (año) setenta y ocho, pues le di la alegría de que yo llegué a ser

⁹² La Cámara Nacional de la Industria de Transformación, CANACINTRA, creada en 1941, es una agrupación que representa al sector industrial del país, creada por industriales para los industriales, en donde se aglutinan los intereses, objetivos, y planes de ese sector. Canacintra facilita el desarrollo de la industria nacional interactuando con los gobiernos, federal estatal y municipal así como el poder legislativo al plantear propuestas a favor de las empresas. Así como también realiza acciones ante organismos públicos y privados, nacionales e internacionales, para dar solución a proyectos y necesidades de sus afiliados. <www.canacintra.org>

presidente de los industriales del café en Canacintra, igual que lo fue él.

Pero esto no fue suficiente. Aparte hubo factores externos que precipitaron el fin de la empresa, como la caída en el precio de café y la alta competitividad del producto debido a que se abrieron las importaciones de café en México, precipitando la caída de la industria nacional. Nuestro entrevistado no estaba muy interesado en la empresa debido a las fuertes inversiones que se necesitaban hacer cuando los antiguos exportadores de café en México decidieron establecer tostadoras, como lo que representó una fuerte competencia. Pero, aunado a estos factores a nuestro entrevistado lo que realmente le interesaba era el desarrollo de su profesión, lo que coadyuvó al cierre definitivo de la empresa a la muerte de su padre. Como lo señala Gallego Domínguez:

la familia empresarial que llega a administrar un negocio en tercera generación, suele ser una familia que invita pero no obliga a los hijos a incorporarse a tomar riesgos en la empresa. La empresa familiar sobrevive a más de dos generaciones porque trabajan en un sector rentable y estable, atractivo; nadie quiere invertir tiempo y energías en algo en que se esperan pérdidas o fracasos.

Este es el ejemplo de una empresa que terminó en los albores de una tercera generación. Hoy día este empresario se dedica de lleno a su profesión, y sus hijos, que ya son la cuarta generación, no

saben de lo que es llevar una empresa. La empresa creada por su bisabuelo quedó en la historia.

Por otra parte, una de las características más sobresalientes de las pequeñas y medianas empresas que se entrevistaron es que permanecen como empresas familiares. Varios de ellos las heredaron de sus abuelos y padres y las continúan sin mucha inversión y no han introducido innovaciones en sus productos.

Mucho menos se han introducido en las TIC, que están arrasando en innovaciones para hacer negocios al exterior a través de internet. Sus redes empresariales son cortas. Se limitan a asistir a sus asociaciones regionales donde se conectan con los mismos para hacer negocios. Por tanto, sus negocios parecen “regionales”, pues comercian entre ellos por regiones: los gallegos con los gallegos, los asturianos con los asturianos, etc. No exportan ni se internacionalizan. Como pudimos observar a lo largo de sus testimonios, las mayores quejas son la dificultad con los trámites y el crédito para hacerlo, aunque hay instituciones de apoyo a las PYMES en el país para hacerlo, como Bancomext. Algunos de ellos ya se dieron cuenta de que necesitarían apoyo logístico dentro de su empresa para tramitar las exportaciones, algo que en las nuevas empresas ya se está haciendo, iniciando trámites a través de internet, y que se contempla en manuales de emprendizaje que se revisaron para este estudio. Por otra parte, hay poca inversión y reinversión. En pocas palabras, el entorno de crisis también les ha arrebatado la motivación.

Las excepciones, son aquellas empresas que han entrado en la globalización introduciéndose a los recursos que ofrecen las TIC, introduciendo innovaciones al solucionar problemas existentes como

el ejemplo del motel que se entrevistó, el cual ha mejorado los servicios prestados en los moteles de paso donde ha introducido el tratamiento de aguas, productos biodegradables para la limpieza, se usa tecnología avanzada para el lavado de ropa, se anuncia en internet donde se ostenta como “*green hotel*”, ofrece servicios de televisión de paga y todo tipo de servicios de telecomunicaciones modernos. En fin, en palabras de este empresario: “la innovación es la calidad”. Varios de estos empresarios se han abierto a la introducción de nuevos productos para sus empresas, asisten a ferias y exhibiciones internacionales, han capacitado y habilitado a sus empleados para el trabajo y sobre todo, se arriesgan si no a exportar como tal, si a replicar en el exterior.

Frente el cada vez mayor riesgo de que estas empresas desaparezcan ante a los múltiples problemas que deben afrontar, se deben destacar algunos aspectos que me parecen importantes para que sobrevivan, entre ellos está el grado de compromiso que mantengan a lo largo de su desarrollo las personas que trabajan en ella, ya sean sus trabajadores o los familiares que trabajan en ellas así como su capacidad de enseñar y aprender que pueden evolucionar en desarrollo e innovación. La empresa familiar generacional tendrá que crecer en aspectos como la eficacia, la renovación estratégica y la organización.

7.7 Las redes sociales

Los primeros migrantes españoles en México se asociaron en instituciones⁹³ que a lo largo del tiempo han permanecido, crecido y

⁹³ Ver capítulo 7 en este trabajo referente a asociaciones y redes sociales.

sostenido. Para la mayoría de ellos, esta práctica era su primera experiencia asociativa, y fue muy útil para ellos en tanto que las asociaciones, las beneficencias y las mutualistas que se crearon proveyeron no solamente apoyo logístico en el sentido de dar casa, comida y sustento a su llegada, sino que funcionaron inclusive como agencias de colocación en los diferentes puertos laborales del país, además de que dieron asistencia en caso de enfermedad y muerte. Las mutualistas, proporcionaron apoyo económico a los migrantes necesitados y sirvieron como caja de ahorro para muchos. Con el tiempo se crearon centros culturales y asociaciones recreativas, sociales y deportivas, cuyo objetivo principal fue la perpetuación de los valores de su comunidad de origen al recrear las fiestas regionales, la comida, el folklore y la lengua donde se formaban redes de comunicación e intercambio no sólo social sino que también de conocimiento y de contactos empresariales. Se tenía que ser de origen español, de cierta región y desear permanecer como un miembro de la comunidad española. Inclusive estos eran los espacios para encontrar una pareja con quien casarse. Eran también los vehículos de comunicación con sus regiones a través de envíos que se hacían con algún contacto que viajara a España: remesas, correspondencia, regalos. Y a través de estos contactos se proveían también de trabajadores que eran traídos de sus lugares de origen en España.

Hoy día, las TIC son los medios de comunicación rápida que suplen este tipo de asociaciones y redes. Las remesas se pueden hacer a través de la banca en línea; el correo tradicional para la comunicación entre las personas ahora se hace a través del correo electrónico; por internet han aparecido un conjunto de servicios

sociales para la creación de comunidades virtuales unidas por intereses comunes que se articulan por redes de información; estos servicios tecnológicos permiten almacenar información como fotografías, documentos, libros, etc. Las redes a través de internet permiten a los usuarios crear sus perfiles, listas de amigos y hasta se ofrecen servicios de intercambio como facebook, twitter, o bien redes de profesionales como LinkedIn donde se ofrecen servicios, lo mismo se puede decir del *chat* y telefonía que permite a los usuarios conectarse instantáneamente en modalidad de uno a uno o en grupo. Esta apertura de la globalización de la información tanto personal como profesional va dejando a las asociaciones y redes del pasado en meras figuras culturales y recreativas donde convivir de persona a persona con las familias y los amigos, pero los emprendimientos, los negocios y hasta las contrataciones hoy día se hacen a través de las redes virtuales, desde donde se pueden visualizar los currícula de cualquier persona en cualquier lugar del mundo en la apertura y la globalización de las conexiones.

A manera de conclusión de este capítulo, se puede afirmar que, como se señaló en párrafos anteriores, el proceso de emprendizaje parte del conocimiento de lo que otros u otras empresas han hecho, no sólo para replicar o innovar, sino para aprender de la experiencia. Las empresas estudiadas nos muestran su recorrido a lo largo de su trayecto como trabajadores primero, pero como emprendedores de altos vuelos después. Los empresarios que crearon las grandes empresas en México, no sólo sabían lo que hacían, sino que con recursos, -como ya se observó que principalmente provenían de su esfuerzo, ahorros y austeridad- alcanzaron la gran empresa a través de la aplicación de estos

conocimientos y de pensar en la organización de éstas. No estaban solos; se reunían en espacios lúdicos como cafés, restaurantes y las incipientes asociaciones donde vertían sus ideas y se incitaban otras, se apoyan con recursos económicos entre ellos y se intercambiaban productos para alcanzar el crecimiento de sus empresas.

De igual forma, al revisar sobre los fundamentos de lo que actualmente se estudia en relación a la creación de empresas, conocida bajo el término “entrepreneurship”, o emprendizaje, se encontró que los migrantes creadores de grandes empresas del siglo XIX mucho ejemplifican y aportan a este tema, conocimiento tácito y conocimiento explícito fueron los motores de su creatividad en un entorno de incertidumbre. Transmitieron este conocimiento, se reunieron, crecieron, se desarrollaron y lo dejaron en herencia para el bien de la sociedad, no sólo con empresas exitosas, sino también con la enseñanza que deja el trabajo organizado.

La actual crisis económica y financiera con la que inicia el siglo XXI en México no está permitiendo el avance, desarrollo y crecimiento de la pequeña y mediana empresa, pero puede llevar aspectos positivos si se aprovecha la situación para fomentar el emprendizaje, puesto que supone una renovación de todos los sectores, y aquellas empresas que pueden impulsar la innovación podrán salir fortalecidas, en tanto que el binomio innovación y competitividad significa productividad y crecimiento.

Para ser competitivo en el panorama internacional es fundamental establecer procesos orientados a la innovación tecnológica en el ámbito empresarial. La apuesta por I+D+I por el fomento de la cultura de la innovación es un reto.

CONCLUSIONES

El objetivo central de este trabajo al enunciar que las migraciones de carácter laboral y de establecimiento de empresas en los países huésped, tiene que ver con el posicionamiento de interrelaciones sociales de amistad y de familia, así como de transferencia de conocimientos para establecer empresas y negocios, si se cumple, en el sentido de que, como se observa a lo largo de las entrevistas realizadas para alcanzar este objetivo, se encontró que las empresas entrevistadas sí son de carácter familiar, transmitidas y heredadas por generaciones en el país, creadas a partir de lazos de amistad y de relaciones amparadas por las asociaciones regionales, con lazos entre ellas para la comercialización de sus productos y de servicio a la comunidad mexicana, así como plena transferencia de conocimientos. Todo esto se puede constatar desde el estudio de las empresas del siglo XIX, que coadyuvaron al desarrollo, crecimiento y a la transferencia de conocimientos a sus herederos de empresas y trabajadores, no sólo de su comunidad de origen, sino a de la comunidad local, también.

El análisis de las entrevistas supuso varios problemas metodológicos pues se estudió desde las teorías económicas, las teorías de migración, la historia, que más apoyaron para la contextualización del trabajo. Es decir, había que considerar que los empresarios españoles del siglo XIX establecieron sus empresas en un contexto histórico en el país que favoreció sus esfuerzos, en el sentido de que había poca población, existía poca instrucción y habilidades para el trabajo, se contaba con poca mano de obra calificada y suficiente no calificada, e hicieron buen uso de las redes

y cadenas migratorias que coadyuvó a su crecimiento y desarrollo vinculando a los países con inversiones en ambos lados, sobre todo con transferencia de conocimientos y saberes. Las empresas que se crearon en el siglo XX ya se establecen en un entorno de desarrollo y crecimiento industrial en México, lo cual les permitió hacer uso de los adelantos tecnológicos de la época como por ejemplo la televisión, el uso de incipientes vías de comunicación terrestre, el uso del ferrocarril, el automóvil y redes de comunicación más adelantadas que las de sus predecesores, e igualmente introdujeron innovaciones y arriesgaron en ambientes de incertidumbre, logrando la supervivencia de muchas de ellas hasta nuestros días, en parte también porque han sabido moverse en las aguas de las nuevas transformaciones tecnológicas, crisis, fusiones, nuevas inversiones e intercambio de información.

A partir del estudio de las pequeñas y medianas empresas, en el sentido de analizar la introducción de innovaciones y creatividad que conduzca a enfrentar la fuerte competencia, tanto endógena como exógena, y la poca motivación que éstas tienen para introducirse en el mundo de las exportaciones y la internacionalización, dio como resultado el observar que éstas se encuentran al margen de la alta tecnología, en el sentido de introducir nueva maquinaria, innovar los productos, habilitar a sus trabajadores en las nuevas tecnologías, así como se observa el bajo uso de los medios de comunicación masiva para contactar no sólo usuarios sino proveedores y compradores.

A diferencia de aquellas que sí lo han hecho, como es el caso de *Textiles Castell*, *Mantequillas Asturias*, *Cocinas Oliver* y *el Motel*

Boutique. O bien como el *Café de la Parroquia* en Veracruz, que inclusive tiene su réplica en un Estados Unidos.

Por otra parte, las grandes empresas establecidas durante el siglo XX, como es el caso de la *Panificadora Bimbo*, la *Cervecería Modelo*, y las otras presentadas a manera de ejemplo en este trabajo mucho aportan para comprender lo que es el valor de arriesgarse a introducir los cambios y las innovaciones necesarias para su crecimiento. La empresa *Vasconia*, por ejemplo, nos muestra que de ser una empresa familiar, que aún la lleva uno de los herederos, se ha convertido en una empresa pública al cotizar en la Bolsa de Valores, lo cual no le ha quitado su carácter de empresa familiar, creada por un migrante español, heredada a sus descendientes, innovadora y operativa, que además se fusionó con sus competidores, coadyuvando con esto a su desarrollo y crecimiento.

Uno de los puntos que se corroboró en las empresas estudiadas es que todas eran de carácter familiar y deseaban que su empresa permaneciera así, aunque los empresarios más jóvenes no sabían si a sus hijos les iba a interesar continuar con la empresa. Esto se debe también a que el nivel de instrucción de estos hijos jóvenes es mayor y miran hacia Estados Unidos, o se interesan por sus profesiones.

Cuando se les preguntó sobre la internacionalización de su empresa o exportaciones todos coincidieron, menos uno, en que no había apoyos del gobierno mexicano para la pequeña y mediana empresa en términos de crédito barato o bien para la capacitación de sus empleados. La mayoría dijeron que los apoyos son para la gran industria. Entonces la pregunta era “¿si ya son grandes para qué lo quieren?”

Otra de las razones que expresaron es que los trámites y los gastos para exportar son muchos y “muy fastidiosos”. Todos coincidieron en que necesitarían una sola oficina dentro de su empresa para que se dedicara al manejo de las exportaciones y que eso saldría muy caro. También expresaron en coincidencia que no encuentran manera de capacitar a sus empleados, pues también se requiere de recursos extra, y que esto representaba una fuerte inversión, aunque de todas formas se capacitaban sobre el trabajo mismo, a partir de las enseñanzas de sus compañeros: “el gobierno debería fomentar temas de capacitación porque estás formando un grupo de personas (...) y de alguna manera esa formación es una riqueza para el país” como lo expresó un empresario, y abundaba en que los gobiernos locales no hacen nada para apoyarlos: “Yo, como empresario no pido nada, pero te ponen trabas en temas de licencias, inconvenientes, trabas, cadenas de corrupción, te dicen que te condonan el 3% (de impuestos) los dos primeros años, pero nada”.

Otro de los objetivos a tratar fue el constatar de los beneficios potenciales para los empresarios mexicanos de origen español que los tratados comerciales con la Unión Europea y España han supuesto. Al preguntarles a los empresarios sobre éstos, el 50 por ciento de los entrevistados contestaron que si los conocían, aunque someramente y no consideran que sean útiles para ellos. Un empresario con una próspera mediana empresa decía que “yo creo que los negociadores de México se confiaron mucho al momento de estampar su firma (...) tenían directrices políticas más que económicas”. Sin embargo, otros, también, sí asistían a ferias y seminarios cada año para ver los avances de los productos similares

al suyo en Europa, y compraba accesorios para vender en su empresa. Pero no es el caso de la mayoría de los empresarios. Los empresarios de la industria textil, todos externaron su preocupación por las importaciones de telas de la India y de China, las cuales los dejaba fuera de competencia, sobre todo por los precios, más no por la calidad del producto. En ese sentido, todos los entrevistados externaron que los tratados poco les favorecían en sus empresas, mostrando más bien desconocimiento de éstos.

Por otra parte, no se encontró vinculación de empresas mexicanas con España. No hay co-inversiones entre las empresas, ni las medianas, menos la pequeña. Algunas medianas y grandes empresas tienen conexiones comerciales con Estados Unidos, aunque consideran, invariablemente, que el Tratado de Libre Comercio de América de Norte (TLCAN) es muy desfavorable y desventajoso para ellos: “Los mexicanos fuimos a negociar (los Tratados) con ideas generales, y no, no funciona”, en palabras de un empresario.

La mayoría de los empresarios entrevistados contestó que no invertían en España. Sin embargo, algunos de ellos han invertido principalmente en bienes raíces en sus lugares de origen, aunque muy pocos. La mayoría si viaja por lo menos una vez al año a visitar a sus familiares en España. Hoy día, no envían remesas a sus familiares, como en el pasado.

Otro rasgo es que todos estaban casados con españolas o hijas de español de su misma región. No están casados con mujeres de otra región distinta a la que pertenecen sus padres. Esto se debe a que asisten a sus asociaciones regionales donde hacen sus contactos no solamente empresariales sino sociales, y en el caso de

los empresarios más jóvenes, están casados con mexicanas, hijas o nietas del migrante de primera generación. La excepción es la heredera de una panadería en Veracruz que había llegado de Asturias.

Un rasgo característico en la formación de su empresa es que todas fueron creadas a partir de sus propios recursos, producto del arduo trabajo y ahorros de sus predecesores. Todos reportaron que hoy día tampoco solicitan préstamos bancarios con frecuencia. Se financian entre ellos a base de préstamos a bajo interés y bajo la palabra, como antes; del mismo modo, para emprender un nuevo negocio se asocian entre ellos con su propio capital. En palabras de un joven empresario: “es una sociedad de gallegos todos (...) es el día de hoy que todavía hacemos negocios a la antigua usanza, a la palabra, no hace falta que firmes nada (...) a diferencia (con el banco) es la agilidad”.

Si bien las asociaciones y clubes que fueron creados a finales del siglo XIX aún perviven, éstas, con excepción del Club Asturiano, que por el contrario ha crecido con el tiempo, se han estancado como fuente principal para hacer negocios. Sobre todo, esto se observó entre los empresarios jóvenes. Al decir de uno de ellos con relación a su asociación: “era un lugar de reunión, de esparcimiento; cuando venimos las nuevas generaciones que tuvimos la oportunidad de conocer, viajar, te das cuenta que hay mucho afuera del club”. El Club Asturiano ha crecido porque se abrió a la comunidad mexicana logrando una mayor integración entre las dos culturas con parques de ocio y deportes y fiestas regionales tanto asturianas como mexicanas. Si bien continúa con sus festejos regionales cada año, la comunidad mexicana asiste a ellas a

diferencia de otras asociaciones. En el caso del Orfeo Catalá, éste ha decaído limitándose a continuar con el coro, sin que éste tenga mucha visibilidad entre la comunidad mexicana, o bien continúa con clases del idioma catalán. Lo que sí funciona, es como centro de reunión social

Por otra parte, en 2008 se fundó la Asociación de Empresarios Castellanos y Leoneses que se dedican a actividades empresariales manufactureras y de servicios donde participan empresarios de otros países latinoamericanos con el objetivo de generar propuestas comerciales e inversiones en negocios que favorezcan la actividad empresarial. El objetivo de esta asociación es que las empresas de Castilla y León se beneficien de los vínculos creados para favorecer la cooperación empresarial a través de la integración de las empresas de Castilla y León así como favorecer la transferencia de tecnología avocándose a la búsqueda de una plataforma de salida para sus emprendedores. Promueve relaciones comerciales y de negocios con la Junta de Castilla y León.

Aquí ya encontramos desde un lenguaje y unas intenciones más actuales para asociarse como grupo regional. En primer lugar, hablan de *integración de empresas y vínculos* con empresarios de otros países latinoamericanos que también incluye las *raíces familiares* para la actividad empresarial y comercial –distinto a club social, deportivo- por razón de la migración de esa región a estos países latinoamericanos. Del mismo modo, mencionan el favorecer la *transferencia de tecnología*.

Y es que con esto se toca un punto fundamental de este trabajo pues con este tipo de asociaciones estos empresarios comienzan a integrar y vincular sus empresas propiciando con esto

la diseminación del conocimiento y la experiencia empresarial así como la transferencia de tecnología. Pero su objetivo es expandir sus empresas a España en vinculación con otras empresas por afinidades familiares. Sus intenciones a futuro son crear una asociación *supranacional* para incrementar las oportunidades de negocio para generar *sinergias* comerciales con el apoyo de la Junta.

Nada de lo anterior se encontró como planes presentes o a futuro en las empresas entrevistadas; por el contrario, éstas se mantenían en una suerte de aisladas y con pocas vinculaciones entre ellas para, en bloque, dar la lucha a la competencia, la expansión y la internacionalización. Por otra parte, se encontró baja incursión en las nuevas tecnologías.

Esto me llevó a reflexionar el porqué las pequeñas y medianas empresas visitadas, con tantos años de existencia, -puesto que algunas de ellas fueron creadas por abuelos y padres- permanecen pequeñas y encerradas en actividades empresariales y comerciales como en un círculo. En primer lugar poseen conocimiento tácito y explícito, tienen instalaciones y personal habilitado para el trabajo a través de la experiencia, tienen relaciones comerciales, pero para aumentar su producción la mayoría ha introducido pocas innovaciones. Del mismo modo poseen poca tecnología; se han quedado en antiguas formas de producción y prefieren no arriesgar, pues la percepción que se obtuvo es que están desconcertados ante la alta competencia con la que se encuentran ante la apertura de las importaciones y las inversiones del exterior que han introducido innovaciones en el quehacer de la producción y el comercio. Internet les ha sido ajeno para comercializar y contactar otras empresas en mundo, y si bien es cierto que muchas de ellas necesitan

financiamiento para expandir sus actividades, la continua queja a lo largo de las entrevistas fue el poco apoyo de su gobierno. Por otra parte, centralizan la administración de la misma empresa en ellos mismos y sus familiares.

Como lo dicen los fundamentos del emprendizaje (Hallen, et. al: 1991; Hitte, et. al.: 2001) las empresas que tienen una administración más eficiente, son las que más rápido progresan, son más descentralizadas y son más transparentes en su administración (gobernanza) interna. Estas empresas son más propensas a invertir en innovaciones.

Las mayores ganancias surgen de los activos intangibles, como el *know how*, las relaciones con los clientes, y los procesos empresariales superiores. La manera de crear riqueza hoy día es diferente a como lo hicieron los predecesores en la generación de empresas, por ejemplo, los empresarios del XIX lo hicieron distinto, los empresarios del siglo XX han aprendido de su experiencia, y hoy día tenemos algunos empresarios que han generado valor a través de nuevos procesos empresariales y nuevas tecnologías.

El *know how* no se puede comprar en el mercado. El crecimiento de las empresas que en el breve tiempo se reduce a las reservas de sus intangibles y las competencias que posea es limitante. A la larga, la inversión en la capacitación y el entrenamiento puede reducir las limitaciones ya que los elementos tácticos del conocimiento sólo se pueden llevar a cabo internamente y la réplica solamente se puede hacer de manera interna también, pues imitar de afuera es difícil si no se tienen los conocimientos básicos para hacerlo. El conocimiento es el activo intangible de una empresa, y el *know how* es el más competitivo. El

conocimiento y la habilidad de la empresa para generarlo están en el centro de la teoría del emprendizaje, el cual reside en el capital humano, y en la explotación de su conocimiento. Las pequeñas empresas pueden contribuir con sus habilidades para construir nuevas ventajas competitivas a través del desarrollo productivo, con diferencias en la tecnología e implementando productos más eficientes. Los cambios externos pueden reducir los recursos y el conocimiento, por tanto aprender del nuevo conocimiento puede ser necesario para ayudar a la empresa a adaptarse. La revolución digital está alterando las maneras tradicionales en que las empresas conducen los negocios para crear riqueza, todo conducido por las nuevas tecnologías y la globalización lo cual se han creado nuevas incertidumbres (Hallen, et. al: 1991; Hitte, et. al.: 2001, Treece: 1998).

En el fomento de nuevos emprendedores, o inclusive para rejuvenecer las antiguas empresas, la innovación es la actividad primaria. Como ejemplo, el empresario con su novedoso *Motel Boutique*, que se dedica a una actividad que no es nueva en el mercado, pero que ha mejorado los servicios introduciendo frescas innovaciones desde el ámbito perceptual, en el sentido de decir que hay que desmitificar y retirar el tabú de los moteles porque en sus palabras: “nos hemos dado cuenta que las necesidades de la sociedad han cambiado (...) si nos podemos poner la estrellita es que quitamos el tabú del motel, tristes, sucios, donde pasan las peores cosas”, y agrega, “nosotros ofrecemos calidad, servicio, ubicación, diversidad (...) y la verdad es que tenemos unos estándares de calidad por encima de marcas muy reconocidas”. Es un motel que se

anuncia en internet en publicidad abierta, que anuncia, además, las innovaciones ecológicas introducidas para su operación.

Por otra parte, las redes (*networks*) son importantes cada vez más como el medio económico más competitivo, pues involucran el establecer relaciones de más manera rápida y expedita con los clientes, los proveedores, y los competidores a través de las fronteras de la industria, la geografía, la política y la cultura. Las redes proporcionan acceso a la información, los recursos, los mercados y hasta a las tecnologías. También proporcionan credibilidad y legitimación, y sirven como fuentes de información que pueden ayudar a las empresas a identificar nichos de oportunidad.

El mayor valor de las redes para las empresas es que proveen recursos y capacidades que se necesitan para competir de manera eficaz y eficiente en el mercado sin necesidad de muchos recursos. Las pequeñas empresas pueden aumentar sus oportunidades para sobrevivir y para tener éxito a la larga al establecer alianzas y desarrollarlas a través de la red. (Hitt, et. al., 2001: 479-491).

De esta forma, no es de extrañar que las asociaciones de los españoles en México cada vez más están dejando de ser aquello para lo que fueron creadas, en el sentido de proveer los contactos necesarios para la expansión de las empresas, la reproducción del trabajo y el funcionamiento de las cadenas migratorias. Hoy por hoy, las redes son mucho más eficientes. Los jóvenes empresarios entrevistados mostraron estar más en esta tendencia, no así el resto

En la aseveración de que el Tratado de Libre Comercio de España con México es una oportunidad para acercar más las economías y la transferencia de conocimientos tecnológicos de ambos países pues coadyuva a que las distancias se reduzcan, y que

la integración con lazos culturales y de negocios fomentan fórmulas de integración entre los dos países, lo que se observó a lo largo de investigación es que no se han encontrado fórmulas de operación eficientes, promoción y facilidades para que estos les sean verdaderamente útiles a los pequeños y medianos empresarios, porque las fórmulas para la expansión recaen en varios aspectos. Primero, su amplia difusión, segundo los apoyos financieros y económicos a los que los empresarios aludieron y tercero, la alta capacitación y transmisión de conocimientos no solamente en cuanto a las mejoras en la producción y comercialización, sino en el aspecto tecnológico también, para lo cual se necesitan recursos económicos. Sin embargo, estos procesos de integración se podrían empezar a observar más ampliamente en el caso de Castilla y León que empiezan a contactarse con sus homólogos en Latinoamérica para integrarse con las empresas españolas.

Por otra parte, el apoyo no sólo proviene del financiamiento y/o transmisión de conocimiento sino también de información sobre los negocios que las pequeñas y medianas empresas pueden realizar en el extranjero con empresas innovadoras. Las pequeñas y medianas empresas no sólo con su logística de empresas familiares, cerradas, supervivientes y locales es que van a salir de su círculo, sino que es salir en la búsqueda de nuevos mercados para integrarse al mundo globalizado. El riesgo, la incertidumbre, el temor de acceder a los mercados internacionales se tiene que suprimir. No sólo es la cuestión económica, sino también es mantener la motivación, la actitud, con la certeza de que su producto es “socialmente” útil y novedoso para competir.

ANEXO 1

EMPRESAS DE ORIGEN ESPAÑOL RADICADAS EN MÉXICO

ABANICOS VIFEMA DE MEXICO, S.A. DE C.V.
ABENGOA MEXICO, S.A. DE C.V.
ABOITIZ ASOCIADOS, S.A. DE C.V.
ACCIONA INFRAESTRUCTURAS MEXICO, S.A. DE C.V.
ACS-TECMED
ACTIA DE MEXICO, S.A. DE C.V.
AENA (GPO. AEROPORTUARIO DEL PACIFICO)
AENOR MEXICO, S.A. DE C.V.
AEROCOMIDAS, S.A. DE C.V.
AGENCIA ANDALUZA DE PROMOCION EXTERIOR, S.A. DE C.V.
AGENCIA EFE, S.A.
AGUAS DE BARCELONA - AGUAS DE SALTILLO
AIS, APLICACIONES DE INTELIGENCIA ARTIFICIAL, S.A.
AMERICAN CAR EQUIPMENT (ACE)
APPLUS MEXICO, S.A. DE C.V.
AQUITEX, S.A. DE C.V. (ZAHONERO)
ASIENTOS ESTEBAN MEXICO, S.A. DE C.V.
AURELIO NUÑO, S.A. DE C.V.
AUTOMAT S.A. DE C.V.
AUTOMOVIL PANAMERICANO, S.A. DE C.V.
AUTORIDAD PORTUARIA DE BARCELONA
AUTOTEK INDUSTRIAL DE MEXICO, S.A. DE C.V.
AUTOTUR - JULIA TOURS, S.A. DE C.V.

AUXIM DE MEXICO, S.A. DE C.V.
AVL IBERICA, S.A.
AZERTIA (KEON DE MEXICO – CENTRIMEX)
AZUD MEXICO, S.A. DE C.V.
BAKER & MCKENZIE, S.C.
BANCO BILBAO - VIZCAYA ARGENTARIA
BANCO CAIXA GERAL, S.A.
BANCO ESPAÑOL DE CREDITO (BANESTO)
BANCO PASTOR
BANCO POPULAR ESPAÑOL, S.A.
BANCO SABADELL EN MEXICO
BANCO SANTANDER CENTRAL
BARPIMO MEXICO,S.A. DE C.V.
BASCOMEX, S.A. DE C.V.
BBVA-BANCOMER
BERGARECHE RUIZ DE MEXICO, S.A. DE C.V.
IOSERUM MEXICO, S.A. DE C.V.
BODEGAS DE SANTO TOMAS, S.A DE C.V.
BOMI DE MEXICO, S.A. DE C.V.
CADENA OASIS INTERNACIONAL
CADENA SER (SOCIEDAD ESPAÑOLA DE RADIO DIFUSION)
CADENAMEX, S.A. DE C.V.
CAF MEXICO, S.A. DE C.V.
CAJA DE AHORROS DE ASTURIAS
CAJA DE AHORROS DE VIGO, ORENSE Y PONTEVEDRA-
CAIXANOVA
CAPRESA. CALIBRADO DE PRECISION S.A. DE C.V.
CARDIPLUS MEXICO, S.A. DE C.V.

CELAY, S.A DE C.V.
CEMENTOS MOLINS – MOCTEZUMA
CENTRO DE NEGOCIOS (OFICINA COMERCIAL DE LA EMBAJADA DE ESPAÑA EN MEXICO)
CENTRO PARA EL DESARROLLO TECNOLOGICO INDUSTRIAL
CEPICMA DE MEXICO S.A. DE C.V.
CERFOMEX, S.A. DE C.V.
CEYS MEXICANA , S.A. DE C.V.
CHC - CONSULTORIA GESTIE, S.A.
CHUPA-CHUPS INDUSTRIAL MEXICANA, S.A. DE C.V.
CIENCIA DIVERTIDA MEXICO
CIMISA TECHNIPOLES, S.A. DE C.V.
CLUB CATALAN DE NEGOCIOS
COBRA
COCEMEX, S.A. DE C.V. (DUNE MEXICO)
COMERCIALIZADORA METROGAS, S.A. DE C.V.
COMPANIA ESPANOLA DE FINANCIACION DEL DESARROLLO, COFIDES, S.A.
CONSORCIO DE PROMOCION COMERCIAL DE CATALUÑA (COPCA)
CONTROL Y MONTAJES INDUSTRIALES CYMI, S.A.
CORPORACION INDUSTRIAL EGAÑA
CORTE Y ESTAMPACION DE MEXICO (COREMEX)
CORTINEROS CINTACOR
CUÑADO MEXICO, S.A. DE C.V.
DANOBAT MEXICANA, S.A. DE C.V.
DIAMANT AGUILA MEXICANA, S.A. DE C.V.
DIARIO EL PAIS
DISTRIBUIDORA MONDARIZ S.A. DE C.V.

DITESCOR, S.A. DE C.V. (GPO. KARRENA)
DOMINION MEXICO, S.A. DE C.V.
DRAGADOS OFFSHORE DE MEXICO, S.A DE C.V.
DRAGADOS PROYECTOS INDUSTRIALES DE MEXICO, S.A. DE
C.V. (DPIM)
DRAKI MEXICO, S.A. DE C.V.
DURO FELGUERA MEXICO, S.A. DE C.V.
E MEDIA MEXICO, S.A. DE C.V.
ECO MEXICO SANIDAD ANIMAL S.A. DE C.V.
EDICIONES G. GILI, S.A. DE C.V.
EDICIONES S.M.
EDITORIAL OCEANO DE MEXICO, S.A.
EDITORIAL PLANETA MEXICO, S.A. DE C.V.
ELEC NOR MEXICO, S.A. DE C.V.
EMA CULTURAL S.A. DE C.V.
EMPROSOFT MEXICO, S.A. DE C.V.
ENSAMBLES SERRAGAL, S.A. DE C.V.
ENSEÑANZA PROGRAMADA E INGENIERIA DE SISTEMAS
EDUCATIVOS (EPISE)
EQUIPAMENTOS URBANOS DE MEXICO, S.A. DE C.V.
EQUIPOS DE ELEVACION Y MANTENIMIENTO, S.A. DE C.V.
EQUIREPSA MEXICANA, S.A. DE C.V.
EULEN MEXICO DE SERVICIOS, S.A. DE C.V.
EURO NOVEDADES AGRICOLAS, S.A. DE C.V.
EUROQUIMIA, S.A DE C.V.
FABRICAS AGRICOLAS, S. DE R.L. DE C.V.
FAGOR ARRASATE MEXICO, S.A. DE C.V.
FERROESPAÑA REPRESENTACIONES, S.A. DE C.V.

FIXTOR
FREIXENET DE MEXICO, S.A. DE C.V
GAES CENTROS AUDITIVOS
GAS NATURAL DE MEXICO, S.A. DE C.V.
GASHOR EQUIPOS DE PANIFICACION, S.A. DE C.V.
GDICO EMPRESARIAL S.A. DE C.V.
GENASYS II DE MEXICO, S.A. DE C.V.
GESFOR MEXICO, S.A. DE C.V.
GESTAMP MEXICO, S.A. DE C.V.
GLOBAL ESPECIALISTAS EN DESARROLLO HUMANO, S.A. DE C.V.
GONZALEZ BYASS
GPI Y ASOCIADOS, S.A. DE C.V
GRAEFF MEXICO, S.A. DE C.V.
GRIFOLS MEXICO, S.A. DE C.V.
GRUPO COMERCIAL TYMSA S.A. DE C.V.
GRUPO CUANTRA, S.A. DE C.V.
GRUPO COMERCIAL TYMSA S.A. DE C.V.
GRUPO FINANCIERO BBVA-BANCOMER
GRUPO FINANCIERO SANTANDER SERFIN
GRUPO HUMICLIMA, S.A. DE C.V.
GUASCOR DE MEXICO
HISPACOLD SEVICIOS, S.A. DE C.V.
HISPANO MEXICANA Y DISTRIBUIDORA DE ELEVADORES, S.A.
DE C.V.
HOSTERIA DEL CONDE S.A. DE C.V.
HOTEL MELIA MEXICO REFORMA
HOTEL NH MEXICO CITY
HOTELES RIU

I.F.S NEUTRAL MARITIME SERVICES DE MEXICO, S.A. DE C.V.
I.L. DIAGNOSTICS S.A. DE C.V.
IBERDROLA ENERGIA ALTAMIRA DE SERVICIOS, S.A. DE C.V.
IBERDROLA INGENIERIA Y CONSULTORIA MEXICO
IBERIA LINEAS AEREAS DE ESPAÑA, S.A.
IBEROSTAR HOTELES
ID MERCADO
IKUSI-GS MEXICO, S.A. DE C.V.
INDUKERN DE MEXICO, S.A. DE C.V.
INDUSTRIAS CASANOVA MEXICO, S.A. DE C.V.
INFORMÁTICA EL CORTE INGLES, S.A.
INGENIERIA CONTROL E INSTRUMENTACION, S.A. DE C.V.
QUIFASA FARMACEUTICA, S.A. DE C.V.
INSTITUTO DE EMPRESA
INTERPAPEL S.A.
INSTITUTO DE EMPRESA
INTERPAPEL S.A.
INVERNADEROS Y CONSULTORIA, S.A. DE C.V. (INVERCA
MEXICO)
IRIZAR MEXICO,S .A. DE C.V.
IRURENA
ISOLUX DE MEXICO, S.A. DE C.V.
ISOVOLTA DE MEXICO, S.A. DE C.V.
ITAMAR, S.A. DE C.V.
ITP-ITR TURBORREACTORES, S.A. DE C.V.
JOKEL DESARROLLOS S.A. DE C.V.
JOMA MEXICO, S.A. DE C.V.
KREA DE MEXICO, S.A. DE C.V.

LABORATORIOS TEGOR,S.A. DE C.V.
LEUTER LATINOAMERICA
LLAVES ALTUNA DE MEXICO, S.A. DE C.V.
LUCTA MEXICANA, S.A. DE C.V.
MACER FEPYR DE MEXICO, S.A. DE C.V.
MANTENIMIENTO Y MONTAJES INDUSTRIALES MASA
MEXICO,S.A.
MAPFRE RE CIA. DE REASEGUROS, S.A.
MAQUIMAC S.A. DE C.V.
MAYORAL
MECALUX MEXICO, S.A. DE C.V.
MEDIA PLANNING, S.A. DE C.V.
MENDARI SERVICIOS DE INTERNACIONALIZACION, S. DE R.L. DE
C.V.
META4 MEXICO, S.A. DE C.V.
MEXICO ASISTENCIA, S.A. DE C.V.
MEXIKOR SISTEMAS ELECTRONICOS, S.A. DE C.V.
MODA INFANTIL MAYORAL, S.A. DE C.V.
MOP Y CSA, S.A. DE C.V.
MUNDI - PRENSA MEXICO, S.A. DE C.V.
NH HOTELES
OBRASCON HUARTE LAIN, S.A.
OFICINA ESPAÑOLA DE TURISMO
OLIVER COCINAS S.A. DE C.V.
ORGANIZACIÓN CARIMUNDI, S.A. DE C.V.
ORFEO CATALÀ DE MÈXIC
ORGANIZACIÓN CARIMUNDI, S.A. DE C.V.
OVELAR MEXICANA, S.A. DE C.V.

4R SOCIEDAD ESTATAL ESPAÑOLA P4R, S.A.
PEGASO PCS, S.A. DE C.V. (FILIAL DE TELEFONICA MOVILES MEXICO)
PERFUMERIA GAL, S.A. DE C.V.
PE-TRA OPERADORA MEXICANA DE VIAJES, S.A.
PROACTIVA MEDIO AMBIENTE MEXICO, S.A. DE C.V.
PROMOTORA CLEAN & CLEAN, S.A. DE C.V.
PRO-S COMPAÑIA DE SEGURIDAD PRIVADA, S.A. DE C.V.
PUBLIDISA MEXICANA, S.A. DE C.V.
RECURSOS4 SERVICIOS DE PERSONAL, S.A. DE C.V.
REPSOL EXPLORACION MEXICO, S.A. DE C.V.
ROSSER DE MEXICO, S.A. DE C.V.
SEAT
SICE - SOCIEDAD IBERICA DE CONSTRUCCION ELECTRICAS, S.A.
SIGMA DOS MEXICO
SILESTONE STONE SUPPLIERS MEXICO, S. DE R.L. DE C.V.
SIMON ELECTRICA, S.A. DE C.V.
SINTENOVO, S.A. DE C.V.
SISTEMAS E INSTRUMENTACION (GPO. DRAGADOS)
SOCIEDAD INDUSTRIAL DE CONTRUCCIONES ELECTRICAS, S.A. DE C.V.
SODEXTUR CARNIVAL, S.A. DE C.V.
SOLUZIONA NOVOCONTROL (GRUPO UNION FENOSA)
SPARBER MEXICO INTERNACIONAL, S.A. DE C.V.
SYNTORGAN S.A.
TABLEROS Y PUENTES, S.A.
TAFIME MEXICO, S.A. DE C.V.
TALLERES Y ACEROS, S.A. DE C.V.

TAU MEXICO, S.A. DE C.V. (PAVICER)
TAVEMEX, S.A. DE C.V.
TEKA MEXICANA, S.A. DE C.V.
TELEFONICA DATA MEXICO
TELEFONICA MOVILES
TELVENT MEXICO, S.A. DE C.V.
TERRA NETWORKS MEXICO
TEXTILES CASTELLS S.A. DE C.V.
TIBA MEXICO, S.A. DE C.V.
TM INDUSTRIAL, S.A. DE C.V.
TORRECID, S.A. DE C.V.
TRANSGLORY MEXICO, S.A. DE C.V.
TUBESPA MEXICO
TUSQUETS EDITORES MEXICO, S.A. DE C.V.
ULMA PACKAGING, S.A. DE C.V.
VALENTIN RAMOS
VIAJES BARCELO INTERNACIONAL, S.A. DE C.V.
VIDEOTIQUE, S.A. DE C.V.
ZANINI DE MEXICO, S.A. DE C.V.
ZARA MEXICO, S.A. DE C.V.

ANEXO 2

CUESTIONARIO-GUÍA PARA LAS ENTREVISTAS

(1) Analizar sus procesos de creación de empresa y su posterior internacionalización:

1. Cómo se inició la idea de crear el negocio.
2. Cuántas personas y quiénes estaban involucradas en la creación del negocio.
3. Con qué recursos económicos contaban para invertir en la puesta de la empresa.
4. Conocimiento de la materia del negocio.
5. Era en ese tiempo fácil/difícil crear un negocio en México.
6. Cuáles eran sus redes sociales y empresariales, familiares o de amistad para poder crear una empresa.
7. Conocimientos previos sobre la industria cuando se estableció la empresa.
8. Competencia en el momento de poner la empresa.
9. Competencias hoy día.

(2) Estudiar el comportamiento exportador de las empresas y de sus vínculos comerciales con España

1. Tamaño de la empresa.
2. La edad de la empresa.
3. Propiedad del capital.

4. Barreras o facilidades para la entrada de la empresa en los mercados internacionales.

5. Posición entre empresas de capital nacional.

6. *Know How*.

- Innovación en la tecnología.
- Nuevos conocimientos a través del aprendizaje experimental.
- Efectividad para replicar su ventaja. No sólo la demanda.
- Innovación y/o imitación con los competidores.
- Superioridad en la información.

(3) Explicar el desarrollo de estas empresas a partir de las condiciones que les abrió los Tratados comerciales.

1. Participación en el extranjero.

- a) Asistencia conferencias, seminarios misiones comerciales e industriales, ferias, misiones de exploración dirigidas a aumentar los flujos de comercio e inversión.
- b) Asistencia técnica de expertos o realización de estudios específicos.
- c) Creación de empresas conjuntas.
- d) Cooperación entre empresas financieras.
- e) Acceso a bancos de datos.
- f) Constitución de redes de operadores económicos en el ámbito industrial.

A la PyMES:

a) Facilitación a las fuentes de capital, a los mercados, y a las tecnologías apropiadas.

b) Acciones de empresas conjuntas enfocadas a la comercialización, subcontratación, transferencia de tecnología, licencias, investigación aplicada y franquicia.

c) Facilitación de apoyos financieros y/o asistencia técnica para la realización de coinversiones de interés mutuo.

d) Transferencia de tecnología, licencias de propiedad intelectual e industrial. Coinversiones y financiamiento de capital de riesgo:

- Cuáles son las ramas o sectores industriales en donde se ha concentrado la cooperación.
- Cuáles son los mecanismos para promover la cooperación industrial con énfasis tecnológico.
- Mecanismos de movilización de recursos financieros para la realización de proyectos conjuntos con España.
- Aplicación industrial de nuevos conocimientos tecnológicos.
- Formación de recursos humanos.
- Promoción de la innovación a través del intercambio de programas, de experiencias en el manejo de los programas, estancias de los trabajadores o industriales.
- Participación en intercambios con expertos en materia de información y estudios sobre normalización, control, promoción y certificación de calidad, tarifas, impuestos

antidumping y compensaciones. Intercambios con otras empresas internacionales en temas de sanidad, ecología, seguridad, normas, certificación de calidad, información comercial.

- Contactos y proyectos concretos de cooperación para contribuir al desarrollo de la diversificación de su intercambio comercial.

2. Posibles guías para la internacionalización de la empresa.

(4) Valorar la percepción de los directivos de las empresas estudiadas y/o creadores de las mismas sobre su participación en los procesos de internacionalización de sus empresas.

1. Conocimiento sobre los tratados comerciales y/o financieros que México ha firmado con España.
2. Si su empresa opera con alguno de ellos.
3. Apoyos del gobierno de México en su intención de exportar y/o hacer tratos comerciales con España.
4. Crecimiento y desarrollo de la empresa a partir de la apertura comercial en México y España:

(5) Establecer la función de las redes familiares tanto en la implantación de las inversiones como en el proceso de internacionalización de las empresas.

1. Cómo se vio afectada la vida de los inmigrantes pioneros en México y su incidencia o no en la vida de sus familiares en España por la vida económica, cultural social en México.

2. Influyó en la vida social, económica o cultural de México la empresa y/o su vida en México en la familia, y amigos en España.
3. Solidaridad de las nuevas generaciones en México con España.
4. De la empresa familiar:
 - El parentesco, familiares que trabajan en la empresa.
 - Rituales familiares en la conducción de la empresa.
 - De formas/maneras de llevar la empresa o de trabajar en ella:
 1. Ideología. Sistema de valores. Orgullo familiar. Lealtad. Solidaridad.
 2. Nuevos sucesos e interpretaciones de viejos sucesos. Continuidad ideológica.
 - Modificaciones por vaivenes de fortuna.
 - Tensiones entre generaciones, ramas familiares o individuos. Identidad familiar y/o empresarial. Fortaleza de la familia y/o debilidades, separaciones.
6. Apego a la empresa. Indagar si la empresa tiene sólo búsquedas utilitarias, o de continuidad en los negocios por líneas familiares.
7. Estilo empresarial: integración de la familia con la empresa.
8. Proceso de acumulación.

ANEXO 2 B

PARA SISTEMATIZAR LA INFORMACIÓN OBTENIDA DE LAS EMPRESAS

I. LOS ORIGENES DE LAS EMPRESAS MEXICANAS CREADAS POR MIGRANTES ESPAÑOLES

- Síntesis de los orígenes.
- Período de migración del fundador.
- Procedencia de España (Región).
- Vínculo del fundador con los propietarios actuales o con los entrevistados.
- Origen del capital de la empresa.
- Relación del fundador con nacionales en México y la formación de la empresa.
- (Redes, asociaciones, etc.)
- Educación de los fundadores.

II. DESCRIPCIÓN DE LAS EMPRESAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS CREADAS POR LOS MIGRANTES

- Número de empleados.
- Sector en el que opera.
- En qué regiones del país.
- Si tiene filiales o no.
- Uso y procedencia de tecnología en la empresa.
- Innovación en la tecnología.
- Innovaciones en el producto.
- Redes de connacionales. Relaciones con clubes, asociaciones, etc.
- Quienes son sus competidores.
- Posición en el mercado (nichos, marginal, proveedores de grandes empresas).
- Redes de negocios.
- Crecimiento desde su fundación hasta ahora.

- Obstáculos que enfrenta.

III. CONDICIÓN EXPORTADORA Y TRATADOS COMERCIALES

- Condición exportadora.
- Porqué no exportan.
- Tratados comerciales.

IV. INTERNACIONALIZACIÓN DE LA EMPRESA

- Su propio negocio
- Internacionalización de su capital (Comercialización, ahorros, inversiones)
- Internacionalización de su patrimonio. Educación de los hijos y en qué generación se está internacionalizando la educación es decir, estudios en el extranjero que es una manera de gastarse el dinero si van a regresar a trabajar acá)
- Dónde vacacionan

V. REDES FAMILIARES PARA LA PROSPERIDAD DE LA EMPRESA

- Préstamos.
- Regalos de terrenos o negocios.
- Matrimonios.
- Relaciones consanguíneas.
- Las ventas (entre quienes).

VI. LAZOS CULTURALES Y DE NEGOCIOS

- Amistades o parientes para la creación de la empresa.
- Redes de amistad para producción, venta, y distribución.
- Asociaciones, clubes.
- Organización de los migrantes en México que perviven (pertenencia clubes, etc.).
- ¿Les funciona más los clubes que las instituciones como la Canacindra, por ejemplo?

ANEXO 3

CONVENIO FRANCO-MEXICANO

Como resultado de las conferencias que por invitación expresa de ese Ministerio he tenido el honor de celebrar con los representantes de los ministerios de Negocios Extranjeros, del Interior, de la Defensa Nacional de Guerra, de Agricultura y de la Producción Industrial, a propósito de las evacuación de los refugiados españoles residentes en Francia, colonias francesas y países del protectorado francés, con destino de los Estados Unidos Mexicanos, tengo la satisfacción de dirigirme a Usted para confirmarle por escrito las instrucciones que he recibido de mi gobierno, por acuerdo directo del señor Presidente de la República, general Lázaro Cárdenas, y de las cuales me ha sido especialmente grato comunicar verbalmente al señor Mariscal de Francia, Jefe del Estado Francés, en diferentes ocasiones anteriores:

Primero: El pueblo y el Gobierno mexicanos, impulsados por sentimientos de profunda simpatía hacia los refugiados españoles, que se originan en motivos de orden histórico, y deseosos de poder servir con eficacia, con los que han mantenido tradicionales relaciones de real amistad, manifiestan su propósito de recibir con positiva complacencia en suelo mexicano, sin distinción de sexos y edades, de cualquier filiación política y religiosa, a todos los españoles que se encuentran actualmente refugiados en Francia, sus colonias y en los países que se hallan bajo el protectorado de

Francia, con la simple formalidad de que expresen libremente sus solicitud de acogerse al beneficio que les ofrece un país amigo en nombre de la más alta comprensión humana:

Segundo: Si el estado francés, fiel a los principios jurídicos y a las tradiciones humanitarias que han inspirado constantemente su acción, estimara oportuno declarar, por lo que concierne, que mantiene y asegura a las personas que han buscado asilo en su territorio, el respeto de su vida y de su libertad, limitando sólo a los acusados por crímenes o delitos de derecho común, no conexos a otro de orden político, toda medida de extradición, excluyendo cualquiera represión que no sea de competencia de los tribunales franceses, el Gobierno y el pueblo mexicanos manifiestan su decisión de acudir a su propios recursos, por medio de estar comprendidos en los grupos que vienen recibiendo ayuda económica de las autoridades francesas, por prestación de servicios y por otros conceptos, se vean obligados a permanecer en este país hasta su emigración:

Tercero: EL gobierno y el pueblo de México, para cumplir su obra en beneficio de los refugiados españoles residentes en Francia, sus colonias y en los países del protectorado francés, han resuelto, además, tomar a su cargo la transportación marítima de aquellos hasta territorio mexicano, contando al efecto y en fechas próximas, con barcos que ampare su bandera o los de países neutrales:

Cuarto: Para coordinar todos los trabajos que reclame esta importante emigración, se hace indispensable el funcionamiento de un servicio especial dependiente de la Legación de México, que seguramente obtendrá la colaboración necesaria de parte de las autoridades francesas para el mejor desempeño de esta comisión.

Estas ideas, expresadas en lo general, constituyen la aportación que en el Gobierno y el pueblo de mi país quieren dar la solución del problema que significan más de cien mil refugiados españoles en Francia, y al transmitirles a usted le expreso el convencimiento que tengo respecto al absoluto desinterés que las anima.

Dígnese considerarlo así y justipreciar lealmente el afecto que Francia inspira a mi patria y aceptar las seguridades de mi distinguida atención (firmado) Rodríguez. Ministro de México.

En debida respuesta, tengo el honor de participar a usted que el Gobierno francés ha acogido con gran simpatía esta generosa iniciativa, sensible a las consideraciones elevadas que la han inspirado y se felicita de poder colaborar con el Gobierno de la Nación Mexicana en una obra, respecto de la cual, hay motivo a esperar las más favorables repercusiones.

Agradeciendo al Señor Presidente de la República, general Lázaro Cárdenas, haber querido ofrecer hospitalidad tan amplia a los refugiados españoles para quienes Francia, por razón de las circunstancias, no está ya en condiciones de poder asegurarles el suficiente mantenimiento de su existencia, el Gobierno francés se congratula al expresar a usted su completo acuerdo sobre el principio y las modalidades del proyecto que se le ha sometido.

Consiente de colaborar a esta empresa de emigración, la más considerable que haya sido intentada, y firmemente persuadido de que está destinada a producir importante resultado en todos los aspectos, el Gobierno Mexicano y servirá para estrechar los lazos tradicionales de amistad que unen a Francia y México.

Aprovecho la ocasión para expresarle mi gratitud personal por la participación que usted ha tenido en la solución de este importante

problema, rogándoles se sirva aceptar las seguridades de mi alta consideración. (firmado) Boudin, Ministro de Negocios Extranjeros. Asimismo el gobierno de México expidió el “Certificado de seguridad para los refugiados Españoles en Francia” con la finalidad de protegerlos y registrarlos en el proceso para su embarque hacia tierras mexicanas, este Certificado contenía la siguiente información:

Conforme al Acuerdo establecido entre los Gobiernos francés y mexicano en Vichy, en agosto de 1940, las autoridades competentes de estos dos países certifican que el Sr. _____ ha sido admitido por el Gobierno de los Estados Unidos Mexicanos a título de emigrante definitivo y, por consiguiente, ésta autorizado por el gobierno francés para mantener su residencia en territorio de Francia hasta el momento de su embarque, a reserva de la reglamentación en vigor concerniente a los extranjeros. La Legación de México le notificará en tiempo oportuno la fecha de su embarque y cambiará entonces el presente certificado por los documentos necesarios a su viaje.

Por motivos de organización y particularmente de control para los documentos que se expidan, ambas comisiones aprueban la necesidad de que los petitionarios de certificados llenen previamente sendos formularios, destinados al Ministerio del Interior del gobierno Francés y a la Legación de México en Vichy, a fin de que estas dependencias examinen sus solicitudes y les otorguen el beneficio a que aspiran de acuerdo con los antecedentes que acrediten.

Formulario de los refugiados españoles a la Legación de México

Apellidos	Nombre		(fotografía del jefe de familia)
Sexo	Edad	Estado civil	Familiares
Lugar de nacimiento	Ultima residencia en España	Fecha de salida de España	(Fotografía) Parentesco Nombre Edad
Profesión, oficio o empleo	Especialidad profesional	Ocupación en Francia	(Fotografía) Parentesco Nombre Edad
Residencia en Francia	Documentos de identificación	Certificados médico y vacunaciones antitifoide y antivarioloide	(Fotografía) Parentesco Nombre Edad
			(Fotografía) Parentesco Nombre Edad
Filiación social, política o sindical	Organizaciones culturales a que pertenece	Organizaciones científicas	

Apellidos	Nombre		(fotografía del jefe de familia)
Sexo	Edad	Estado civil	Familiares
Lugar de nacimiento	Ultima residencia en España	Fecha de salida de España	(Fotografía) Parentesco Nombre Edad
Profesión, oficio o empleo	Especialidad profesional	Ocupación en Francia	(Fotografía) Parentesco Nombre Edad
Residencia en Francia	Documentos de identificación	Certificados médico y vacunaciones antitifoide y antivarioloide	(Fotografía) Parentesco Nombre Edad
			(Fotografía) Parentesco Nombre Edad
Filiación social, política o sindical	Organizaciones culturales a que pertenece	Organizaciones científicas	
Ultimo cargo, empleo u oficio desempeñado en España	Ocupaciones principales durante la guerra hasta Febrero de	Actividades a que podría dedicarse en México	

	1939		
Recursos con que cuenta para el viaje y su estancia en México	Recursos con que cuenta en la actualidad para su sostenimiento en Francia		

Familiares que acompañan y dependen del interesado:

Parentesco con el interesado	Apellidos, Nombre, Sexo, Edad, Prof. U Oficio paradero actual
------------------------------	---

Familiares en México:

Parentesco con el interesado	Apellidos, Nombre, Lugar de residencia y Domicilio
------------------------------	--

Amistades o relaciones en México que podrán prestarle ayuda:

Apellidos, Nombre, Lugar de residencia Domicilio
--

Formulario de los refugiados españoles al Ministerio del Interior del Gobierno de Francia

Apellidos, Nombre, Sexo, Edad, Estado civil Lugar de nacimiento Última residencia en España Fecha de salida de España	(fotografía del jefe de familia) Familiares: (Fotografía) Parentesco Nombre Edad
---	--

Profesión, oficio o empleo Especialidad profesional Ocupación en Francia Residencia en Francia Documentos de identificación Certificados médico y vacunaciones Antitifoide y antivarioloide	
--	--

Miembros de la familia que acompañan al interesado:

Lazos de parentesco, Apellidos, Nombres, Sexo, Edad, Prof., Empleo, Residencia actual
--

Fuente: Archivo General de la Nación. México

BIBLIOGRAFÍA

ABELLA, Rafael, (2008) “Crónica de la posguerra 1939-1955”, Ediciones B, España.

ACEVEDO Ibáñez, Alejandro y LÓPEZ, M. Alba Florencia, (2002) “El proceso de la entrevista, Conceptos y modelos”, Limusa Noriega Editores, México.

ADLER, Lomnitz Larissa y PEREZ, Lizaur, Marisol (1993) “Una familia de la élite mexicana. Parentesco, clase y cultura 1820-1980”, Alianza Editorial, México.

AJA, Eliseo y ARANGO, Joaquín (Eds.) (2006) *Veinte años de inmigración en España*, Fundación CIDOB, Barcelona, España.

ALONSO, José Antonio, DONOSO, Vicente, (1998) “Competir en el exterior. La empresa española y los mercados internacionales”, ICEX. España.

ANHALT Diana (2005) “Voces fugitivas. Expatriados políticos norteamericanos en México 1948-1965”, Coedición SEGOB-Instituto Nacional de Migración, Centro de Estudios Migratorios / DGE Ediciones, S.A de C.V., México.

ARANDA, Yesid Vicente, et. al., (2001) “Principales enfoques conceptuales explicativos del proceso de internacionalización de empresas”, en *Agronomía Colombiana*, pp 170-181.

ARROYO, Alejandra (2010) “Empoderamiento: Alternativa para lograr desarrollo con equidad” en *Crisis económica: una perspectiva feminista desde América Latina*, Girón, Alicia (Coord.), UNAM, CLACSO, México.

_____ (2010) “Mujeres migrantes latinoamericanas en la provincia de Tarragona” en *Expresiones jurídicas e implicaciones socioeconómicas del fenómeno migratorio en tiempos de la globalización*, UNAM, México.

ARROYO, Alejandra y MOSQUEDA, Montserrat (2012) “Mujeres migrantes mexicanas y formación de empresas en Chicago”, IAFFE 21st Annual Conference, “Human Well-Being for the 21st Century: Weaving Alliances from Feminist Economics” Barcelona, España, junio- 27-29, 2012.

A. VAN DIJK, Teun (1996) "La ciencia del texto. Un enfoque interdisciplinario", Edit. Paidós, México.

BACARIA, Jordi y JUÁREZ, María Isabel (2001) "Testing the Eclectic Theory on Direct Investment Decisions Made by Spanish Companies in Morocco", *Mediterranean Politics* 6, pp. 46-63.

BACARIA, Jordi y JUÁREZ, María Isabel. (2003) "Spanish Investments in Morocco and the Process of Regional Integration", *European Journal of Development Research* 15, pp. 21-15.

BLANCO RODRÍGUEZ, Juan Andrés (Ed.) (2008) "El Asociacionismo en la Emigración Española a América" UNED-Zamora, Junta de Castilla y León, España, *Aspectos del asociacionismo en la Emigración Española a América*, en pp. 9-30

_____*Asociaciones castellanas y leonesas en América*, en Blanco Rodríguez, Juan Andrés (Ed.) (2008) "El Asociacionismo en la Emigración Española a América", UNED- Zamora, Junta de Castilla y León, España, p.525-560

CHUECA, Josu, *El asociacionismo vasco en América. Itsasoz bestaldera. Al otro lado del mar*, en Blanco Rodríguez, Juan Andrés (Ed.) (2008) "El Asociacionismo en la Emigración Española a América" UNED- Zamora, Junta de Castilla y León, España, pp.113-128.

BASCH, Linda, GLICK SCHILLER, Nina, SZANTON BLANC, Cristina, (1994) "Nations Unbound. Transnational Projects, Postcolonial Predicaments and Deterritorialized Nation States", Gordon and Breach Science Publisher SA, Switzerland.

BECATTINI, Giacomo, (2006) "Vicisitudes y potencialidades de un concepto: El distrito industrial", en *Revista de Economía Industrial*, No. 359, Ministerio de Industria, Turismo y Comercio, España, pp. 21-27.

BERNARAS, Amaia, RAMOS, Luis, BILBAO, Guillermo (2010) "El rol del emprendizaje innovador en el desarrollo regional". Idom Consulting, II Jornada Nacional de Innovación y Competitividad; la innovación como motor de desarrollo regional en México.

BESSERER, Federico (2004) *Topografías Transnacionales*", UAM-I, Plaza y Valdés, S.A de C.V.

BORRAS, Susana, LUNDVAL, Bengt-Ake (1997) Report based on contributions from seven projects under the TSER programme DG XII, Commission of the European Union.

BRAMBILA PAZ, Carlos, (1985) “Migración y formación familiar en México”, El Colegio de México, México.

CANO Andaluz, Aurora, (2009) “Historia de la Cámara Española de Comercio en México”, Cámara de Comercio Española, A.C., México.

CASANOVA, Lourdes (2009) “Global Latinas. Latin America’s emerging multinationals”, INSEAD Business Press, Palgrave MacMillan, Great Britain.

CASTAÑEDA, Elena. (1995) “Antropología e historias de vida, una perspectiva de género” (tesis) Escuela Nacional de Antropología e Historia, México,

_____ (2005) “Hipooligoastenoteratozoospermia: Representaciones y prácticas de médicos y parejas en torno a la infertilidad masculina”. Centro de Investigaciones y Estudios Superiores en Antropología social, (CIESAS), Tesis de Doctorado, México.

CASILDA Béjar, Ramón (2002) “La Década Dorada. Economía e inversiones españolas en América Latina 1990-2002”, Universidad de Alcalá, España.

CASTLES, Stephen, MILLER, Mark J., (2004) “La era de la migración. Movimientos internacionales de población e el mundo moderno”, Universidad Autónoma de Zacatecas, Secretaría de Gobernación, Fundación Colosio, Miguel Ángel Porrúa, México.

CASTLES, Stephen, DELGADO WISE, Raúl, (Coord.) (2007) “Migración y desarrollo: perspectivas desde el sur”, Universidad Autónoma de Zacatecas, Miguel Ángel Porrúa, México.

CASTILLO MA., CRUZ R., SANTIBAÑEZ J. (Eds) (2009) “Nuevas tendencias y nuevos desafíos de la migración internacional” Volumen III, El Colegio de México, El Colegio de la Frontera Norte, México.

COASE, Ronald, H. (1936) “The Nature of the Firm”, *Economica, New Series*, Vol. 4, No. 16, November, pp. 386-405.

CHEREM S., Silvia (2008) “Al grano. Vida y visión de los fundadores de Bimbo”, Khalida Editores, México.

DÁVILA, Aldás Francisco, R. (2010), “La vuelta de España al corazón de Europa y su acelerada modernización”, Edit. Fontamara, México.

DE HASS, Hein (2008) “Migration and Development. A Theoretical Perspective”, *Working Papers, Paper 9*, International Migration Institute, University of Oxford.

DE HASS, Hein (2009) “Mobility and Human Development”, *Working Papers, Paper 14*, International Migration Institute, University of Oxford.

DE LA PEÑA, Sergio y AGUIRRE, Teresa *De la revolución a la industrialización*, en Semo Enrique, (Coord.) (2006) “Historia Económica de México”, UNA, Edit. Océano, México.

DELGADILLO DE LIRA, Luis de Jesús, (2005) “Factores determinantes en la internacionalización de la empresa española en México”, Jean Monnet European Centre, Universidad Antonio de Nebrija, Documento de Trabajo 2005/004.

DELGADO WISE, R., FAVELA, M., (Coord.) (2004) “Nuevas tendencias y desafíos de la migración internacional México-Estados Unidos”, Universidad Autónoma de Zacatecas, Miguel Ángel Porrúa, México.

DESMOND, Dinan (1999) “Ever Closer Union. An Introduction to European Integration”, Lynne Rienner Publishers Inc. USA.

DUNNING John, et. al. (1973) “The Determinants of International Production”, *Oxford Economic Papers*, New Series, Vol. 25, No. 3 (Nov, 1973) pp. 289-336.

DUNNING John, et. al. (1980) “Toward an Eclectic Theory of International Production: Some Empirical Tests” *Journal of International Business Studies*, Vol. 11, No. 1, (Spring – Summer, 1980) pp. 9-31.

DUNNING John, et. al. (1993) “Internationalizing Porter’s Diamond”, *International Review*, Vol. 33, Special Issue.

DUNNING John, et. al. (2007) "Foreign ownership strategies of UK and international franchisors: An Exploratory application of Dunning's envelope paradigm" en *International Business Review*, doi: 10.1016/j.ibusrev.20072007.01.005.

DUNNING, John (2000), "The eclectic paradigm as an envelope for *economic* and business theories of MNE activity", *International Business Review* 9, pp 163-90.

DUNNING, John H Editor "Regions, Globalization, and the Knowledge Based Economy", Oxford, England.

DUNNING, John H, (1976) "La Empresa multinacional", Fondo de Cultura Económica, México, D.F.

DUNNING, John H, (1993) "Multinational Enterprises and the Global Economy", Addison-Wesley Publishers Ltd. Great Britain.

DUNNING, John H, Editor (1972) "International Investment", Penguin Books, England.

DUNNING, John H, General Editor (1993) "The Theory of Transnational Corporations", Vol. 1, United Nations, Transnational Corporations and Management Division, Routledge, London and New York.

DURAND, Jorge (Compilador) (1991) "Migración México-Estados Unidos. Años veinte", Consejo Nacional para la Cultura y las Artes, México, D.F.

EL COLEGIO DE MEXICO, (1988) "Historia general de México", Vols. 1 y 2, Edit. Harla, S.A. de C.V., México.

FAIST, Thomas (2000) "The Volume and Dynamics of International Migration and Transnational Social Spaces", Oxford University Press.

FAGEN, Patricia (1975) "Transterrados y ciudadanos. Los republicanos españoles en México" Fondo de Cultura Económica, México.

FORSGREN, Mats, (2001) "The Concept of Learning in The Uppsala Internationalization Process Model: A Critical Review", *Foretagsekonomiska Institutionen* Uppsala Universitet Department

of Business Studies Uppsala University (Occasional Paper 2001/1).

FORSGREN, Mats, y HAGSTRÔM, Peter, (2007) "Ignorant Internationalization? The Uppsala Model and Internationalization Patterns for Internet Related-Firms", *Critical Perspectives on International Business*, Vol. 3 (4), pp. 291-305.

GALÁN Zazo, José Antonio, et. al., (2000) "Factores determinantes del proceso de internacionalización. El caso de Castilla y León comparado con la evidencia española", *Economía Industrial* 333, pp, 33-48.

GALLEGO, Marisa, EGGERS-BRASS, Teresa; GIL LOZANO, Fernanda (2006) "Historia Latinoamericana 1700 - 2005. Sociedades, culturas, procesos políticos y económicos", Edit. Maipue, Buenos Aires, Argentina.

GLICK, SCHILLER N, BASCH L, BLANCK-SZANTON C, (1992) "Towards a Transnational Perspective on Migration", The New York Academy of Sciences, New York.

GÓMEZ VEGA, Ma. Carmen, (2004) "Análisis de las inversiones de las empresas vascas no financieras en México", tesis doctoral, Departamento de Economía Aplicada V, Universidad del País Vasco, España.

GOLDMAN SACHS Global Economics Group (2007) "BRICs and Beyond" The Goldman Sachs Group Inc.

GONZALES, Luis (1979) "los artífices del cardenismo en México" El Colegio de México, México

HALLEN, L., JOHANSON, J., SEYED- MOHAMED, N., (1991) "Interfirm Adaptation in Business Relationships" *The Journal of Marketing*, Vol. 55, No. 2, April, pp. 29-37.

HERRERO B., Carlos, (2004) "Los empresarios mexicanos de origen vasco y el desarrollo del capitalismo en México 1880-1950", Universidad Autónoma Metropolitana - Iztapalapa, Plaza Valdés, S.A. de C.V., México.

_____ (2001) "Pablo Díez. Empresario Modelo" Cuadernos de Historia Empresarial, Centro de Estudios Históricos

internacionales, Universidad Autónoma Metropolitana – Iztapalapa, México.

_____ (2002) “Braulio Yriarte. De la Tahona al Holding Internacional Cerveceros” Cuadernos de Historia Empresarial, Centro de Estudios Históricos internacionales, Universidad Autónoma Metropolitana – Iztapalapa, México.

_____ (2003) “Agapito Ontañón, Santiago Ontañón. 1 2 3 Que Paso tan Chévere” Cuadernos de Historia Empresarial, Centro de Estudios Históricos internacionales, Universidad Autónoma Metropolitana – Iztapalapa, México.

_____ (s/f) “Jerónimo Arango. Un Empresario Moderno” Cuadernos de Historia Empresarial, Centro de Estudios Históricos internacionales, Universidad Autónoma Metropolitana–Iztapalapa, México.

HITT, Michael, Duane Ireland, R., CAMP, S. Michael, SEXTON, Donald, (2001) “Guest Editor’s Introduction to Special Issue Strategic Entrepreneurship Strategies for Wealth Creation en *Strat. Mgmt., J.*, 22: 479-491

HISTORIA GENERAL DE MÉXICO. Centro de Estudios Históricos del Colegio de México (Varios Autores) (2000), México.

HOBSBAWM, Eric, (1994) “Historia del Siglo XX”, Grijalbo Mondadori, S.A., Buenos Aires.

HOBSBAWM, Eric, (2007) “Guerra y Paz en el Siglo XXI”, Critica, S.L., Barcelona, España.

HYMER, Stephen Herbert, (1968) “La grande “corporation” multinationals: Analyse des certaines raisons qui poussent a l’integration internationales des affaires” *Revue Economique*, Vol. 19, Nov, pp. 949-973.

_____ (1970) “The efficiency Contradictions) of Multinational Corporations”, *American Economic Review*, May, v. 60, iss. 2. pp.441-48.

_____ (1976) “The International Operations of National Firms: A Study of Direct Foreign Investment”, The MIT Press, Cambridge, Massachusetts and London, England.

INSTITUTO NACIONAL DE MIGRACIÓN (INM). Coordinación de Planeación en Investigación (1996), “Compilación Histórica de la Legislación Migratoria en México”. Secretaría de Gobernación e Instituto Nacional de Migración. México.

IZCARA, Simón Pablo y ANDRADE, Karla Lorena (2003) “Entrevista a profundidad: Teoría y práctica”, Universidad Autónoma de Tamaulipas, México.

JOHANSON, Jan, y WIEDERSHEIM, P. (1975) “The Internationalization of the Firm. A Model of Knowledge Development and Increasing Foreign Markets Commitments” *Intl. Mgt. Studies*, (October) 305-322.

JOHANSON, Jan, y VAHLNE, Jan-Erik, (1977) “The Internationalization Process of The Firm – A Model Of Knowledge Development and Increasing Foreign Market Commitments”, *Journal of International Business Studies*, Vol. 8, No. 1 (Spring – Summer, 1977), pp. 23-32.

_____ (1990) The Mechanism of Internationalization. *Intl. Mktg. Rev* 7 (4), 11-24.

KENNY, M; García A. V.; ICAZURIAGA, M., C., SUAREZ, A. CE.; ARTÍS, E., G. (1979) “Inmigrantes y refugiados españoles en México (Siglo XX), Ediciones de la Casa Chata, México.

KOGUT, Bruce, ZANDER, Udo, (2003) “Knowledge of the Firm and the Evolutionary Theory of the Multinational Corporation”: 2003 Decade Award Winning Article”, *Journal of International Business Studies*, Vol. 34, No.6, Decade Award Issue: Foreword from the Editor-in-Chief (Nov. 2003), pp. 516-529.

KRUGMAN, PAUL (2009) “La Crisis económica mundial” Random House Mondadori, México, pp. 224

KUNTZ FICKER, Sandra (2007) “El comercio exterior de México en la era del capitalismo liberal 1870-1929”, El Colegio de México, México.

KUNTZ, Ficker, Sandra (2007) “El comercio exterior de México en la era del capitalismo liberal 1870-1929”, El Colegio de México, A.C., México

LEÓN, Margarita, ARAMBERRI Josu, CORREA José Miguel, (2007) “Emprendizaje 1.0 vs, Emprendizaje 2.0” <spedece07.ehu.es/actas/Leon/.pdf>

LERMAN, Alperstein Aída, (2008) *América Latina entre la Unión Europea y Estados Unidos* en Vidal, G. (2008) (coord.) “Los procesos de integración en América y las opciones de México para el desarrollo”, UAM, Miguel Ángel Porrúa, México, pp.223-257.

LIDA, Clara E. (1994) “Una inmigración privilegiada. Comerciantes, empresarios y profesionales españoles en México en los siglos XIX y XX”, Alianza Editorial, S.A., Madrid.

LORD, Eliot, TRENOR, John, J. D., (1905) “The Italian in America (1905)”, New York, B. F. Buck & Company, 160 Fifth Avenue,

LLORDÉN Miñambres, Moisés *El asociacionismo de los inmigrantes españoles en América, proceso formativo y manifestaciones más notables*, en Blanco Rodríguez, Juan Andrés (Ed.) (2008) “El Asociacionismo en la Emigración Española a América” UNED-Zamora, Junta de Castilla y León, España, pp.51-9

MARTÍNEZ VEIGA, Ubaldo (1997) “La integración social de los inmigrantes extranjeros en España”, Editorial Trotta, Madrid.

MARTÍNEZ SANCHEZ, América, CORRALES ESTRADA, Martha (Coord.) (2011) “Administración de conocimiento y desarrollo basado en conocimiento, redes e innovación” Edit. Engage Learning. México.

MENDOZA SÁNCHEZ, Juan Carlos (2011) “Cien años de política exterior mexicana. Momentos trascendentes 1910-2010”, Editorial Cenzontle, México.

NONAKA, Ikejuro, TAKEUCHI, Hirotaka (1999) “La organización creadora del conocimiento”, Oxford.

OCHOA, Ángel Jaime, (1996-97) “Historias de vida: un balcón para leer lo social” en *Instantáneas en temas de comunicación*, RAZÓN Y PALABRA, No. 5, Año 1, diciembre-enero. <http://www.razonypalabra.org.mx/contenidos/d_oral/historia%20oral_3.htm.>

ORDOÑEZ ALONSO, Ma. Magdalena (1997) “El comité técnico de ayuda a los republicanos españoles: historia y documentos 1939-1949”, INAH, México.

ORDOÑEZ Gómez, Nélida Verónica, *Asociaciones e ideología de la colonia española de México*, en Blanco Rodríguez, Juan Andrés (Ed.) (2008) “El Asociacionismo en la Emigración Española a América” UNED- Zamora, Junta de Castilla y León, España, pp.277-302

OTTATI, Gabi, (2006) “El <Efecto Distrito>: Algunos aspectos conceptuales de sus ventajas competitivas, en *Revista de Economía Industrial*, No. 359, Ministerio de Industria, Turismo y Comercio, España, pp. 73-79.

PARDO HERNÁNDEZ, Claudia Patricia (2008) “Inmigrantes y comercio los españoles y su estructura social en la ciudad de México en 1848”, México.

PEEK, Peter, STANDING, Gay (Comp.) (1989) “Políticas de Estado y Migración. Estudios sobre América Latina y El Caribe”, El Colegio de México, México.

PINA SORIA, Antolín (1939) “El presidente Cárdenas y la inmigración de españoles republicanos” Multígrafos SCOP, México.

PIÑÓN, Antillón, Rosa María (Coord.) (2005) “El Acuerdo Global entre México y la Unión Europea. Balance y Perspectivas”, ECSA, México, Fundación Friedrich Ebert, UNAM, México.

PITELIS, Christos, N., (2005) 7th Conference of Greek Historians of Economic Thought, Natinao University of Athens, 27-28 May

PORTES, Alejandro, GUARNIZO, Luis, LANDOLT, Patricia, (Coord) (2003) “La globalización desde abajo: transnacionalismo inmigrante y desarrollo. La experiencia de Estados Unidos y América Latina”, FLACSO, Miguel Ángel Porrúa, México.

POLANYI, Michael (1958) “Personal Knowledge: Towards a Post Critical Philosophy University of Chicago Press.

PORTES, A., DEWIND, J., (Coord.) (2006) “Repensando las migraciones. Nuevas perspectivas teóricas y empíricas”, Universidad Autónoma de Zacatecas, Miguel Ángel Porrúa, México.

PRO MEXICO (2010) “100 Empresas Cien Años. La Historia de México a través de sus empresas”, México.

RODRIGUEZ MIRANDA, Adrian (2006) *Desarrollo económico territorial endógeno. Teoría y aplicación al caso Uruguayo*. Serie Documentos de Trabajo DT 02/06, Junio. Instituto de Economía. Universidad República de Uruguay.

RUBIO, Javier (1977) “La emigración de la guerra civil de 1936. Historia de éxodo que se produce con el fin de la II República española” Vol. I, Editorial San Martín, Madrid.

SALVAT Y FONDO DE CULTURA ECONÓMICA (1982) “El exilio español en México: 1939-1982”, México.

SEN, Amartya, (1987) “Sobre Ética y Economía”, Alianza Editorial, Madrid.

_____ (1999) “Development as Freedom”, New York, Anchor Books.

SFORZI, Fabio, “Del distrito industrial al desarrollo local”, en <www.uniovi.es/cecodet/formacion/ORDS>

SOLÉ, Carlota. (Coord.) (2001) “El impacto de la inmigración en la economía y la sociedad receptora”, Anthropos Editorial, Barcelona.

TAVÁREZ, David Eduardo, SMITH, Kimbra, (2001) “La etnohistoria en América: Crónica de una disciplina bastarda. *Desacatos*, México.

TUSELL, Javier (2007) “Historia de España”, Santillana Ediciones Generales, S.L., Tomo I “Del 98 a la proclamación de la República”, Tomo II “La crisis de los años treinta: república y Guerra Civil”, Tomo III “La dictadura de Franco”, Tomo IV “La transición democrática y el gobierno socialista”.

VERNON, Raymond (1966) “International Investment and International Trade in the Product Cycle”, en *The Quarterly Journal of Economics*, Vol. 80. No.2 (May, 1966), pp.190-207.