



enlacesAmérica

Invirtiendo en la Esperanza: Comunidades Transnacionales Como Emprendedores Sociales y Políticos

Por Amy Shannon

En muchas partes de los Estados Unidos con grandes concentraciones de inmigrantes mexicanos, se puede notar una tendencia entre gente que proviene del mismo pueblo o región: converger para formar clubes o grupos sociales. Estas asociaciones sirven como un espacio para la recreación y socialización a través de certámenes deportivos, bailes, o celebraciones culturales. Con el tiempo, estos espacios se convierten en vehículos mediante los cuales los/las inmigrantes construyen redes dentro de sus propias comunidades, preservando vínculos con sus lugares de origen. Participan en eventos culturales mientras generan recursos para apoyar el desarrollo comunal y proyectos sociales. Estos grupos organizados de inmigrantes conocidos como “asociaciones de oriundos” han recibido mucha atención últimamente. Los “clubes o fraternidades” son a menudo parte de conglomerados regionales conocidos como “federaciones o clubes estatales”.

Tanto gobiernos como agencias de asistencia internacional han descubierto que los/las migrantes constituyen la principal fuente de ingresos en muchas localidades plagadas por la pobreza. Las cifras que surgen de un análisis exhaustivo de las asociaciones de oriundos en los Estados Unidos todavía son escasas, sin embargo, tanto investigadores como gobiernos han respondido al crecimiento acelerado de las “federaciones mexicanas” durante los años 90, mediante la documentación del alcance y naturaleza de tales organizaciones. Este tipo de investigación se ha enfocado de manera particular en Chicago, Illinois y Los Angeles, California, las áreas de mayor concentración de inmigrantes mexicanos en este país, y sede de las mayores y más activas federaciones mexicanas.

De acuerdo a Xochitl Bada (2003), hoy día existen más de 600 clubes o asociaciones mexicanas de oriundos inscritas en los consulados de México en 30 ciudades de los Estados Unidos. En Chicago, Illinois, hay aproximadamente 100 Asociaciones de oriundos inscritas, y más de 200 en Los Angeles, California. La Federación de Clubes Michoacanos de Illinois calcula que sus 20 miembros representan aproximadamente 20,000 de los 150,000 a 200,000 inmigrantes michoacanos en el área de Chicago y sus alrededores.

La suma de las donaciones enviadas por los/las inmigrantes como grupo para proyectos específicos o propósitos caritativos, representa una pequeña fracción del monto de fondos remitidos para familiares por individuos, pero el monto crece cada año. La realidad es que los/las migrantes ya son protagonistas importantes a todo nivel en sus pueblos de origen. El reto fundamental que esto presenta es encontrar formas en las que dicho papel se convierta en un factor de transformación. Es decir, ¿cómo podría la inversión de los migrantes propiciar verdaderas oportunidades económicas en sus comunidades de origen?

El envío de dinero a través de Asociaciones de Oriundos

Los fondos canalizados por organizaciones de connacionales que trabajan en el extranjero, todavía resultan insignificantes si se les compara con los miles de millones de dólares enviados en concepto de remesas familiares por inmigrantes a sus comunidades de origen. No obstante, estas donaciones/inversiones incrementan anualmente en la medida que las organizaciones se consolidan y desarrollan agendas más ambiciosas para la implementación de iniciativas de desarrollo en sus regiones de origen.

Durante la pasada década, la Federación [mexicana] de Clubes Michoacanos de Illinois ha enviado más de un millón de dólares para apoyar proyectos en comuniades por todo el Estado. (Bada 2003). El programa Tres Por Uno de Zacatecas, México, a través del cual los gobiernos municipales, estatales y federal contribuyen un dólar por cada dólar enviado por organizaciones de oriundos de Zacatecas para proyectos locales de desarrollo, en el más conocido y mejor documentado experimento de remesas colectivas, el cual cuenta con fondos recíprocos del gobierno. En 2001, 7 millones de dólares se invirtieron en 113 proyectos en Zacatecas a través de este programa; en 2002 aproximadamente se dirigieron \$8.5 millones hacia 149 proyectos en el Estado. (Rodolfo García Zamora, 2002). La mayoría de los proyectos financiados bajo el programa Tres Por Uno se han dirigido a la infraestructura y el desarrollo, como la perforación de pozos de agua potable, pavimentación de caminos, electrificación de pueblos. (Aларcon 2000). En la actualidad los estados mexicanos de Guerrero, Jalisco, Zacatecas, Guanajuato, San Luis Potosí, y Michoacán, están explorando la posibilidad de establecer programas de fondos recíprocos similares, con asociaciones de oriundos en los Estados Unidos. (Bada 2003).

Durante el curso del año pasado hemos conducido un proyecto de estudio participativo, con el propósito de entender las motivaciones y las prácticas de inversión social llevadas a cabo por organizaciones migrantes transnacionales. A través de esta serie de estudios hemos considerado las siguientes preguntas:

- Cuándo las asociaciones de oriundos remiten colectivamente fondos para desarrollo económico, ¿para qué se usan estos fondos y quién decide cómo usarlos?
- ¿Cuál ha sido el papel del gobierno (federal/estatal/local)? ¿Es la relación con estos gobiernos positiva? ¿Qué elementos podrían mejorarse para posibilitar un ambiente propicio para la inversión?
- ¿Cuáles han sido algunas de las experiencias en materia de inversión de migrantes en desarrollo económico local como promotoras del ingreso?
- ¿Qué oportunidades y retos existen para este nuevo tipo de inversión social?

Los casos discutidos a continuación fueron visitados durante el verano del 2004, y nuevamente por una delegación de líderes inmigrantes a principios del 2005. Todos estos proyectos se encuentran en una fase temprana y por lo tanto, sería prematuro referirse a ellos como “éxitos” comprobados. No obstante cada uno de estos casos representa una oportunidad para el examen de los diferentes retos que las organizaciones de inmigrantes enfrentan al invertir en la creación de oportunidades económicas en sus comunidades de origen.

Caso No. 1: Proyectos de base comunitaria con accionistas inmigrantes de Atacheo, Michoacán

Perfil: Los proyectos han sido coordinados por el Presbítero Marco Linares de Atacheo, quien ha dirigido diversos esfuerzos de desarrollo económico local, la mayoría de naturaleza agrícola. Los proyectos de Atacheo tienen un enfoque explícito en el desarrollo y capacitación de jóvenes de la comunidad como pequeños empresarios. Cada uno de los proyectos en Atacheo, los cuales son relativamente de pequeña escala, cuentan con la participación de jóvenes dinámicos de la comunidad al frente de los mismos. Los proyectos incluyen un taller de fabricación de parlantes estereofónicos; una planta para la crianza y alimentación de pavos; y un invernadero para la producción

de flores y tomates, entre otros.

Los proyectos de Atacheo son únicos, puesto que fueron desarrollados utilizando de manera conciente, criterios contribuyentes a la promoción del “desarrollo sostenible” local. De acuerdo con el Padre Linares, los criterios prevalecientes en el diseño de los proyectos fueron:

- Proveer empleo—reducir la migración.
- Aprovechar la riqueza de recursos humanos y naturales en la comunidad.
- Promover el orgullo cívico en los pobladores.
- Desarrollar relaciones laborales con énfasis en el trabajo en equipo y la automotivación personal.
- Agregar valor a los productos rurales y revalorizar la vida rural.
- Producir de acuerdo a los estándares de calidad internacional.
- Promover la unidad local como elemento esencial del desarrollo.
- Estimular la inversión de los inmigrantes.
- Promover la autoestima y promover el sentido del logro.
- Exigir al gobierno que llene sus obligaciones como socio, como facilitador y como ente garante de dichos proyectos.
- Potencializar comunidades para que se conviertan en protagonistas de su propio desarrollo.

Los inmigrantes en estos casos asumen papeles protagónicos principalmente como fuente de capital, en algunos casos haciendo uso de los mecanismos del programa Tres Por Uno. Estos proyectos han atraído gran atención en México y han recibido reconocimiento gubernamental puesto que representan un buen modelo a seguir en otras localidades. A pesar del interés generado, varios de estos proyectos se han enfrentado a momentos financieros difíciles. Otros parecieran tener serias dificultades técnicas. A pesar de ello, tanto el gobierno federal como el gobierno del Estado de Michoacán, han dado asistencia financiera suplemental a varios de ellos.

Lo que estamos explorando en este caso:

Los proyectos de Atacheo reflejan un esfuerzo intencional por priorizar el bienestar local y el desarrollo de líderes. Sus criterios ofrecen un referente para medir los aspectos no financieros asociados al “éxito” a largo plazo de los mismos. Atacheo ha desarrollado un modelo de propiedad muy innovativo en el cual ningún inversionista puede ser dueño de más del 5% de las acciones.

Los documentos y contratos que fueron desarrollados en Atacheo han sido compartidos con otras regiones, convirtiéndose en el “estandar” para la redacción de contratos en que se incluye lenguaje sobre derechos y responsabilidades comunitarias, en conexión con proyectos financiados por inmigrantes a través del programa Tres Por Uno. ¿Hasta dónde podrían estos contratos representar un modelo sobre “prácticas ejemplares” a seguir en el ámbito de la inversión social?

Caso No. 2: Invernaderos en San Rafael, Michoacán:

Perfil: Los invernaderos constituyen una inversión bastante significativa, de acuerdo a los estándares comunitarios actuales, (aproximadamente se han invertido \$250,000 hasta ahora). Los viveros están dedicados a la producción de tomates para el mercado nacional y la exportación. Sus dos principales inversionistas son conocidos empresarios radicados en Chicago, Illinois, quienes han recibido el apoyo de sus respectivos clubes de oriundos para obtener financiamiento complementario, a través del programa Tres Por Uno. A pesar que los invernaderos de San Rafael han experimentado problemas técnicos, sus principales inversionistas esperan con optimismo la cosecha de este año. Los proyectos utilizan tecnología “hidropónica” que les hace requerir de mucha agua. Sus

necesidades de riego se complican con conflictos de agua preexistentes en la región, por lo tanto, su sostenibilidad podría verse afectada a largo plazo. Adicionalmente y a pesar de que los invernaderos requieren poca mano de obra—principalmente trabajadores de temporada durante la cosecha—los inversionistas han reportado dificultades en el reclutamiento de trabajadores calificados, con los salarios prevalecientes en la región.

Lo que estamos explorando en este caso:

Este proyecto tiene un marcado enfoque empresarial y menos énfasis en el desarrollo económico de la comunidad.

- ¿Hasta qué punto pueden o deberían las inversiones individuales estar sujetas a escrutinio y responsabilidad pública, en el contexto de las metas sociales locales?
- ¿Tiene algún impacto en el éxito económico de los invernaderos el hecho que los proyectos cuentan con empresarios experimentados como principales inversionistas?
- ¿Cuál es el impacto de la emigración en los mercados laborales locales? ¿Se debería esperar que los inversionistas migrantes pagaran salarios más altos?
- ¿Cómo se ve afectada la sostenibilidad?

Caso No. 3: Becas estudiantiles en Indaparapeo

Perfil: Este proyecto empezó formalmente en 2004, pero lo incluimos porque representa una forma innovadora de inversión en un pueblo de origen. En este caso, dos clubes de oriundos de Indaparapeo, uno en Chicago Illinois y otro en California se unieron con una organización de educadores para formar una organización sin fines de lucro llamada, “Grupo Indaparapeo”. El Grupo Indaparapeo es miembro de la Federación de Clubes Michoacanos del Estado de Illinois. La entidad decidió invertir en capital humano mediante la creación de becas estudiantiles para “educación postsecundaria”, (ej.: bachillerato, universidad o escuelas profesionales). Durante el primer ciclo de financiamiento (con inversión recíproca del Tres Por Uno) se otorgaron 21 becas de \$1500 pesos (\$150) mensuales. El proyecto cuenta con varios parámetros para mantener a los estudiantes y padres enfocados en los aspectos de desarrollo comunitario de las becas. Primero, a cada estudiante se le asigna la ejecución de trabajo voluntario en beneficio de su comunidad. Las asignaciones incluyen: tutoría a estudiantes de escuela primaria; desarrollo de programas culturales; educación ciudadana para conservación de agua; siembra de flores en parques de su ciudad; dar entrenamiento sobre el uso de computadoras, etc. Segundo, cada estudiante becado debe contribuir una décima parte de lo que recibe mensualmente a un fondo para futuras becas.

Lo que estamos explorando en este caso:

Este proyecto representa uno de los pocos ejemplos que hemos podido identificar que cuenta con fuerte capacidad organizativa en su relación binacional. ¿Hasta qué punto la capacidad organizativa de los inversionistas y beneficiados influyó en la selección de la inversión? ¿Tendrá esto un impacto en su sostenibilidad a largo plazo? ¿Se mantendrá el interés en el proyecto durante el tiempo suficiente para que los estudiantes puedan completar su curso de estudios?

¿Permanecerán los estudiantes que reciben las becas en sus comunidades? ¿sería este el criterio más importante al describir el éxito del proyecto? o, ¿debería asumirse que “generar capacidad” es algo que produce beneficios aunque los estudiantes abandonen su comunidad?

Caso No. 4: Embotellado de agua y envase de fruta en Tabasco, Zacatecas

Este caso se caracteriza por ser una empresa familiar la cual fue iniciada por un emigrante después de ahorrar diligentemente por más de veinte años en California, Estados Unidos. Al retornar a su lugar de origen en México,

estableció una planta embotelladora en Zacatecas. A pesar de su vasta experiencia en pequeñas empresas en los Estados Unidos, este empresario se ha enfrentado a toda una serie de problemas en Zacatecas. Su idea original fue agregar valor a productos locales tales como fruta en preserves y nopal en curtidos los cuales buscaba comercializar en mercados locales. No obstante ahora está considerando la posibilidad de exportar su producto a los Estados Unidos. Ese no fue su plan al principio debido a los retos que representa el obtener los permisos necesarios, y su falta de capacidad financiera (como comerciante en pequeña escala) para invertir en mercadeo apropiado para los Estados Unidos.

El proyecto ha tenido que enfrentar serios retos técnicos y de mercadeo. El mal estado de las vías de acceso a la planta han ocasionado pérdidas debido a la gran ruptura de botellas, y los mercados locales no han sido tan receptivos a los productos como se anticipó. A simple vista pudiera decirse que no hubo un plan formal de mercadeo. El empresario confió en información anecdótica que su producto tendría más demanda en el mercado local. Afortunada y sorpresivamente el agua del pozo en el que el empresario invirtió, para suplir su planta embotelladora, se ha vuelto muy cotizada por operadores de turismo y hoteles en Zacatecas, quienes gustan de tener agua embotellada localmente como amenidad para los turistas. Gracias a ello el empresario está ganando lo suficiente para cubrir gastos a través de la venta de agua embotellada.

Lo que estamos explorando en este caso:

El proyecto utiliza inversión migrante para desarrollar mercados locales y agregar valor a productos locales ya existentes. El transformar y agregar valor a productos agrícolas es a menudo uno de los deseos de los inversionistas migrantes, por lo tanto, será importante darle seguimiento a esta aventura comercial.

El análisis del proyecto ofrece una sobria perspectiva sobre los retos logísticos y técnicos a que se enfrenta la pequeña empresa en México, quedando al descubierto algunas de las necesidades de asistencia necesarias para el éxito comercial. En este caso un estudio de mercadeo hubiese sido muy útil. La fruta en preserves y el nopal en curtido, no cuentan con la demanda suficiente como el empresario anticipó, para que la empresa opere sin pérdidas. No fue sino hasta que el empresario empezó a comunicarse regularmente con los negocios turísticos en Zacatecas, que descubrió la demanda latente por el agua embotellada.

Reflexiones y Lecciones Aprendidas:

A pesar que la vasta mayoría de las donaciones colectivas de los migrantes se han dirigido a apoyar el desarrollo de infraestructura, reconstrucciones de iglesias y actividades culturales, hoy día los “proyectos productivos” y el desarrollo económico están muy en boga. Aún no existe mucho consenso sobre qué constituye un “proyecto productivo”. Tampoco hay un criterio claro para la evaluación del éxito de estos proyectos. En algunos casos los proyectos comunitarios de desarrollo económico son financiados bajo las mismas motivaciones filantrópicas que motivaron proyectos anteriores, sin embargo en otros casos los socios financieros pretenden obtener ganancias.

Creemos que este asunto merece un análisis minucioso y más profundo. El reto es mucho más complejo que simplemente “tirar más dinero” en el desarrollo rural. En la mayoría de países los gobiernos cuentan con décadas de experiencia en proyectos rurales que han fracasado. No está claro cómo estos nuevos proyectos financiados por migrantes van a tener más éxito. Los estudios de casos que hemos llevado a cabo en Michoacán y Zacatecas, sugieren que en la mayoría de ellos, ni los gobiernos, ni los inversionistas migrantes, tienen una visión clara de cómo estos “proyectos productivos” van a tener un impacto positivo en el bienestar comunitario, más allá de una vaga noción de que se “están creando empleos”. Tampoco ha habido un esfuerzo serio de recopilación de datos comparativos, que permitan que estos proyectos constituyan un nuevo modelo de desarrollo rural.

Otra cosa que nuestra investigación y experiencia revelan constantemente, es la carencia persistente de confianza en los sistemas gubernamentales y financieros. Sin duda todo esto va a tener un impacto a largo plazo en la sostenibilidad y en la habilidad de los donantes e inversionistas de aumentar la escala de proyectos con éxito, e implementarlos en otras partes bajo modelos comprobados.

Lo que resulta claro es que hay una profunda necesidad de construir capacidad a todo nivel de la relación transnacional, en los casos incluidos aquí y en otras investigaciones que hemos llevado a cabo. No obstante las técnicas filantrópicas tradicionales podrían ser útiles en relación a algunos de los problemas que las asociaciones de oriundos enfrentan, se requiere un proceso de capacitación distinto para responder a otros desafíos; por ejemplo, la cuestión de cómo las comunidades transnacionales pueden ser capaces de acumular poder sostenible con respecto al gobierno y otras entidades de la sociedad civil. El poder cubrir esas necesidades de capacitación más amplias podría sentar las bases para colaboraciones más estables y equitativas.

No pretendemos sugerir que la inversión en el desarrollo local no debería de hacerse, al contrario, vemos aquí una importante oportunidad para fomentar un proceso de aprendizaje que pueda construir un modelo alternativo de desarrollo económico parcialmente financiado por migrantes, al mismo tiempo que se involucra a los migrantes en debates sobre política económica en el contexto donde van a hacer sus inversiones. En los lugares en que las organizaciones de la sociedad civil han acumulado una trayectoria de planeamiento de desarrollo comunitario, las organizaciones de migrantes pueden explorar colaboraciones que podrían amplificar el alcance de sus experiencias.

A largo plazo, creemos que las experiencias en desarrollo local debería informar el adelanto de una agenda de asistencia más amplia. Deberíamos preguntarnos cuáles son las responsabilidades implícitas en este proceso de reconsiderar el papel de los migrantes en el desarrollo local. Las organizaciones de migrantes bien podrían estar dispuestas a ejercer un papel de abogacía más activo, con respecto a la política exterior de los Estados Unidos, y las políticas de las instituciones financieras internacionales, tales como el Banco Mundial, el Banco Interamericano de Desarrollo, y el Fondo Monetario Internacional. No todas las organizaciones de migrantes van a considerar ese papel de defensoría como una prioridad, pero algunas organizaciones podrían convertirse en importantes nuevos actores que aboguen por una mejor política exterior en los Estados Unidos, contribuyendo su autoridad moral e injerencia económica en el debate sobre políticas macroeconómicas.

El proceso de aprendizaje e intervención en desarrollo de un modelo económico alternativo en comunidades de origen, podría también servir de base en la formación de alianzas en las comunidades de destino. Las organizaciones de migrantes podrían transferir el conocimiento obtenido en sus comunidades de origen, trabajando en el desarrollo económico en su nuevo país de adopción y construir alianzas de solidaridad con organizaciones que trabajen en la búsqueda de alternativas a retos similares en los Estados Unidos. También vemos en ello una oportunidad para involucrar una base más amplia en los Estados Unidos, de personas que se preocupan por asuntos que le conciernen a los migrantes, ampliando así su propio universo de participación política, como resultado de tales alianzas.

El Programa Tres Por Uno

El programa Tres Por Uno es una iniciativa del gobierno mexicano en colaboración con grupos organizados de inmigrantes mexicanos. Por medio del Tres Por Uno un proyecto que recibe financiamiento de un club de oriundos en el exterior puede acceder a fondos complementarios del Gobierno Federal, del Estado y de la Municipalidad. Así que por cada dólar invertido por los inmigrantes, el proyecto puede recibir hasta tres dólares del gobierno. Los diferentes estados tienen diferentes protocolos para acceder a los fondos Tres Por Uno. En algunos estados (como Zacatecas) los migrantes tienen una voz en el proceso de seleccionar los proyectos. En otros estados, la

municipalidad o el estado juega un rol más decisivo en dicho proceso.