

Proyecto Auspiciado por el Programa Interinstitucional de Estudios de la Región de América del Norte (PIERAN) de El Colegio de México.

Perspectivas y testimonios de la inmigración empresarial mexicana en California.

JUAN JOSE GUTIÉRREZ ÁLVAREZ

California State University, Monterey Bay

Resumen

Este texto es parte de un trabajo multilocal realizado por investigadores en Canadá, México y Estados Unidos y aborda la experiencia de inmigrantes empresariales en comunidades de la Costa Central en el estado de California. Después de explorar la medida en que la mentalidad e interés empresarial se refleja en los nuevos medios de comunicación social que utilizan los miembros de las comunidades transnacionales, el ensayo se centra en la experiencia de los inmigrantes por medio de una recopilación de historias también con la intención de explorar las bases y desarrollo de la experiencia empresarial que hasta hace muy poco se encontraba fuera del radar de las diferentes disciplinas que se abocan al estudio de este fenómeno.

Perspectivas y testimonios de la inmigración empresarial Mexicana en California.

Dr. Juan José Gutiérrez Á. California State University, Monterey Bay

Introducción

Mucho se ha escrito a lo largo del siglo XX y durante estas dos primeras décadas del siglo XXI acerca de la inmigración y en concreto sobre la inmigración mexicana a los Estados Unidos de Norteamérica. En el caso de los estudios antropológicos sobre el tema, es común referir al señalado trabajo de Manuel Gamio, uno de los antropólogos mexicanos más influyentes del siglo XX, quien en el año de 1930 publicó el resultado de una investigación que tenía como propósito documentar la experiencia de los migrantes mexicanos en los Estados Unidos (Gamio, 1971[1930]). En ese momento la experiencia de los migrantes era poco conocida y valorada en México y su trabajo generó un interés inicial que se iría multiplicando a lo largo del siglo al tiempo que el fenómeno adquiriría niveles sin precedentes.

Siguiendo los pasos de Gamio, este texto se centra en la experiencia de los inmigrantes Mexicanos en Estados Unidos por medio de una recopilación de historias orales con la intención de llamar la atención y explorar la complejidad de las experiencias de un segmento de la población inmigrante que hasta hace muy poco se encontraba fuera del radar de las diferentes disciplinas que se dedican al estudio de este importantísimo fenómeno (Barros Nock 2012, 2010, Papail 2002). En este contexto, el objetivo que se persigue con este artículo es no tanto el de plantear la extensión y relevancia del fenómenos en las distintas áreas en donde se ha fraguado el fenómeno de la empresarialidad de los emigrantes mexicanos en el ámbito del TLCAN, sino el de enriquecer el conocimiento del fenómeno por medio de la exploración de su manifestación puntual en casos que permitan la discusión acerca de los elementos comunes de la naturaleza de este fenómeno cómo parte integral de la cultura inmigrante.¹

1 Este artículo es parte de un proyecto multilocal auspiciado por El Colegio de México en el que investigadores trabajando en tres diferentes localidad, en Canadá, México y Estados Unidos respectivamente, se han planteado conocer las formas culturales que han adoptado los migrantes al interactuar en las organizaciones y asociaciones en términos de comportamiento económico y de tendencia a la empresarialidad, así como los nuevos patrones y modelos de organización que se han conformado y su impacto en las regiones de estos tres países donde tienen presencia (Castles 2000, Davila et al, 1999). Mi agradecimiento a los Dr. Ana Isabel Roldan y Gabriel Muro de México y al Dr. Juan Luis Klein de Canada por su apoyo y consideración en el transcurso de esta experiencia.

1. Acercamiento teórico-metodológico

El debate reciente y actual en el ámbito del norte del Continente Americano relativo a la reforma de la política migratoria hace que el estudio de la empresariedad entre los inmigrantes sea relevante. Se calcula que existe en Estados Unidos una población inmigrante no documentada de unos doce millones de personas, de los cuales 2.3 millones residen en la costa central de California, concentrándose en los valles agrícolas y en el complejo urbano del área de Los Ángeles. De acuerdo con estudios recientes publicados por el Instituto de Políticas Públicas de California (PPIC por sus siglas en inglés) el estado de California es hogar de más de diez millones de inmigrantes, más de la mitad de ellos ciudadanos naturalizados y cerca de un 30% adicional portadores de visas o tarjetas de residentes. La porción restante se presume indocumentada. El flujo de inmigrantes a California ha disminuido en años recientes, coincidiendo con el decrecimiento de la actividad económica. La gran mayoría de la población inmigrante es población adulta y contribuye a la actividad económica del estado. De acuerdo con el PPIC los inmigrantes tienen más probabilidad de tener empleo comparados con aquellos que son oriundos del estado, pero también tienden a ganar menos dinero y vivir en la pobreza.² Finalmente, es de interés tener presente que en la zona de este estudio, el de los condados de la costa central de Monterey y San Benito, se calcula que de una población de 463 mil personas, aproximadamente un 13.5% son inmigrantes indocumentados, es decir alrededor de 62 mil personas (Hill y Johnson 2011).

El debate en la esfera política se enmarca frecuentemente en términos del costo que la inmigración no regulada supone para las administraciones públicas a todos los niveles. Uno de los argumentos que ha sido revisado cuidadosamente por investigadores sociodemográficos ha sido precisamente la medida en la que la creación de riqueza directamente atribuible al inmigrante compensa el costo asociado a la prestación de servicios que es absorbida por las instituciones públicas. Al explorar historias puntuales, como hacemos en este trabajo, es posible ver la manera en la que el inmigrante, en este caso el inmigrante mexicano en California,

² Fuente: Estudios publicados por el Instituto de Políticas Públicas de California con base en información censal del Departamento de Seguridad Interior de los Estados Unidos (US Department of Homeland Security).

encuentra y aprovecha oportunidades para la generación de la riqueza por medio de la creación de empresas independientes. También es posible entender la manera en que estas empresas son posibles gracias al manejo del capital social y cultural que trae consigo el inmigrante y que se redefinen en el contacto y estructuración que ocurre en las comunidades de destino donde el inmigrante desarrolla su empresa.

Para abordar estas cuestiones, particularmente para explorar la naturaleza de la formación y desarrollo de la experiencia empresarial hemos realizado una selección de casos de inmigrantes mexicanos de diferentes orígenes, nivel educativo, riqueza relativa al emigrar y también de género de manera que los casos que fueron seleccionados con técnicas de muestreo no probabilístico sean una muestra equilibrada del conjunto. La muestra incluye casos de empresas agrícolas y no agrícolas, dirigidas por inmigrantes de ambos sexos y que han tenido una presencia en las comunidades generalmente de más de veinte años. Los entrevistados son todos nacidos en México, en estados en su mayoría del centro de la República. La naturaleza de su experiencia migratoria no fue un factor en la selección pero cabe señalar que en la mayoría de los casos la inmigración definitiva se realizó por fuera de los cauces legales. En todos los casos el estatuto de residente legal o la misma obtención de la ciudadanía norteamericana se logró por medio de oportunidades de regularización que ofrecieron las agencias oficiales en diferentes momentos. En todo caso los participantes de la muestra mantienen lazos significativos con sus comunidades de origen y participan en diferente medida en organizaciones formales e informales de inmigrantes.

Dado que la condición de transnacional se mantiene en la medida en la que el inmigrante participa en actividades concretas de intercambio con sus comunidades de origen, este trabajo contextualiza la presentación de las experiencias empresariales con un estudio breve de contenido de medios de comunicación sociales en los que precisamente se refleja la transmisión e importancia de la empresarialidad como estrategia individual y familiar de éxito de los inmigrantes. Para llevar a cabo el estudio de medios de comunicación he seleccionado una serie de páginas de Facebook y Twitter de los más de 930 asociaciones de inmigrantes registrados en California, realizando después un análisis de frecuencia de palabras y un estudio de contenido

del que destaca la importancia que da el inmigrante a logro del éxito por medio de la empresa individual y familiar.³

Son varios los conceptos que integran el eje de análisis de este trabajo y que nos permiten entender en toda su complejidad y relevancia el surgimiento de la empresa como alternativa y estrategias del inmigrante. Algunos de los conceptos surgen directamente del planteamiento general del proyecto que gira alrededor del concepto de comunidad transnacional, capital social y cultura empresarial. La idea generadora y tesis principal de este trabajo es que el migrante empresarial adquiere una nueva cultura en el lugar al que migra al mismo tiempo que su presencia aporta elementos que enriquecen cultural y económicamente a la comunidad de destino y que es este intercambio el que genera su experiencia y proyectos de manera única: este fenómeno de enriquecimiento no puede entenderse a su vez sin prestar atención cuidadosa tanto al capital social en el que el emigrante-inmigrante desarrolla su experiencia como al capital cultural con el cual significa y construye su proyecto. Esta configuración subjetiva se relaciona por otra parte con condicionantes estructurales como son la geografía, el contexto histórico cultural y familiar del emigrado y también se refiere al proceso de socialización que genera en el emigrante el sentido de agencia que permite la creación y modificación de patrones culturales en términos muy similares a los que De la Garza y Hernández habían definido en su momento y que continúan siendo en nuestra opinión apreciaciones válidas en el esfuerzo por comprender la naturaleza y manifestaciones de la experiencia emigrante y la empresarialidad en estos días (2001^a y 2001^b).

A diferencia de otras generaciones de emigrantes, los emigrantes en la actualidad viven inmersos en un mundo en el que los medios de comunicación han dejado de ser recurso exclusivo de las clases gobernantes y las élites y han pasado ahora a ser parte de la experiencia cotidiana del emigrante. Nunca antes las familias de los emigrados pudieron mantenerse tan comunicados y con tantas facilidades para la transmisión de valores culturales y para el mantenimiento sustancial y relevante de sus redes y relaciones con el lugar de origen. Nunca

³ Este acercamiento a la información de redes sociales podrá sin duda ampliarse en futuras investigaciones para explorar de manera sistemática contenidos y direccionalidad de la comunicación en los medios y el papel que juegan en la conformación y desarrollo de la vida comunitaria transnacional. No quisimos sin embargo abordar aunque muy someramente, el potencial de este ámbito para generar nuevas perspectivas acerca de la experiencia de la migración actual.

antes los sistemas financieros, comerciales y políticos en los que se mueve una familia migrante fueron tan fuertes y asequibles. Es por tanto necesario el replantearse alguna de las ideas sobre las que se dio inicio a la reflexión acerca de la cultura empresarial del inmigrante y se ha hecho también de enorme importancia el revisar con cuidado el contenido de las redes y medios de comunicación al alcance del inmigrante para comprender la manera en que la cultura empresarial se forma, se transmite y se manifiesta. Esta identificación de la importancia de los medios masivos de comunicación tiene un impacto metodológico de gran importancia. Por una parte planteamos que es pertinente el análisis cuidadoso de la formación de la cultura empresarial recurriendo a la historia oral como fuente para el estudio del fenómeno y por otra parte no podemos dejar de intentar un acercamiento de análisis cualitativo de la información que se va generando y registrando cada vez de manera más marcada en los inmensos archivos de las redes sociales.

La cultura empresarial y la comunidad transnacional

El concepto de comunidad transnacional es central a este proyecto puesto que permite comprender las condiciones de carácter estructural que definen, delimitan y permiten la práctica empresarial en la manera en la que se presentan a nivel local. El espacio transnacional en el que hoy se desarrolla la vida de las comunidades inmigrantes en California son el resultado de la profunda transformación estructural que generó en la economía norteamericana la redefinición de las reglas de producción, intercambio y comercialización de bienes y servicios por el tratado de libre comercio que entró en vigor el primer día del año de 1994 (Portes y DeWind 2007).

Este espacio transnacional no es por lo tanto el resultado de un proceso aleatorio, carente de regulación y control como es percibida comúnmente la inmigración, sino el resultado de necesidades económicas específicas y políticas de control y flujo cuidadosamente mantenidas y actualizadas, precisamente por ser el efecto estructural natural y necesario de la reorganización de éste –el que forman Canadá, Estados Unidos y México– que es uno de los mercados más grandes del mundo. Un número importante de estudios que se han realizado a lo largo de los últimos quince años (Canales and Zlolniski, 2000, Vertovec, in Portes 2004) muestran que los resultados puntuales de las condiciones estructuradas por el Tratado de Libre Comercio de América del Norte TLCAN son claramente definidos por sistemas complejos de relaciones de

intercambio de bienes simbólicos, culturales y materiales cuya descripción es precisamente lo que se busca presentar por medio de las historias de vida y análisis de contenidos que se presentan en este trabajo como aportación a la comprensión del fenómeno de la empresariedad. Si bien es cierto que el interés en estos sistemas complejos de relaciones ha sido objeto de estudio en tiempos recientes (Levitt and Schiller 2004) nuestro proyecto se ha interesado de manera puntual en la forma en la que esos sistemas se despliegan de manera peculiar en el ámbito de la empresariedad y con el objeto de comprender la organización, significado e implicación de esta nueva fase del transnacionalismo inmigrante.

El modelo que se centra en la empresariedad como resultado y gestión a partir de la etnicidad sugiere que la movilización de recursos tiene su base más sólida en la pertenencia al grupo étnico o nacional que permiten acceso a condiciones estructurales en la economía y sociedad de destino y que facilitan el desarrollo de proyectos empresariales de mediano y largo plazo. En su ensayo acerca del papel del origen étnico y empresariedad, Zulema Valdez nos reta a considerar que existen otros nexos y relaciones de carácter no étnico, como son relaciones de clase y género y añadiríamos aquí las de origen nacional, que tienen un impacto muy importante en el surgimiento de la empresariedad (Valdez 2008). Siguiendo a Block y a Polanyi, su trabajo sitúa el juego de estas relaciones en el contexto del capitalismo norteamericano y la premisa de que la afiliación de grupo se origina, mantiene y reproduce por la estructura social del sistema capitalista en la que se encuentra inserta.

El planteamiento original de nuestro proyecto parte de la presunción de que el origen nacional compartido de los inmigrantes en los Estados Unidos, es decir su calidad de mexicanos, genera condiciones específicas y singulares que han sido conceptualizados por diferentes estudiosos como *enclaves étnicos*. A reserva de reconocer que en realidad el conjunto de los inmigrantes mexicanos se integra a su vez de grupos de diferente origen étnico, es cierto que es posible identificar zonas y comunidades en donde se han desarrollado verdaderos enclaves étnicos identificados alrededor del origen nacional. En el caso de la costa central de California las redes sociales y de parentesco han generado la preponderancia de inmigrantes de comunidades o estados concretos en ciertos barrios y localidades. En la ciudad de Seaside, por ejemplo, hay una fuerte presencia de mexicanos de origen mixteco que se han especializado en el

trabajo en restaurantes de alto nivel en la vecina ciudad de Monterey. En la comunidad de Castroville, miembros de la comunidad de Jerécuaro han llegado a crear un intercambio singular por el que la ciudad de Castroville ha enviado vehículos de transporte escolar y ambulancias y a cambio los vecinos de Guanajuato han enviado una fuente labrada en cantera que se levanta hoy en la plaza central de la comunidad.

Los estudios de inmigración en las ciencias sociales han explorado e iluminado esta tendencia de manera substantiva. La llamada “tesis de enclaves” propone que los inmigrantes se benefician de manera tangible y medible de su pertenencia a estos enclaves. La tesis ha sido cuestionada recientemente en un interesantísimo trabajo de Xie Yu y Margaret Gough (2011) en el que a partir de datos generados en la Encuesta de Nuevos Inmigrantes de 2003 los autores establecen una comparación entre inmigrantes que perteneces a enclaves étnicos y aquellos que se han asimilado en otros espacios económicos no diferenciados. El resultado de su trabajo indica la posibilidad de que la pertenencia a enclaves pueda llegar a tener incluso efectos negativos en la vida económica del inmigrante. Lo que no cuestiona este trabajo, sin embargo, es el hecho de que los inmigrantes tienden a apoyarse en connacionales para el desarrollo de sus experiencias empresariales.

Uno de los aspectos que exploramos en este trabajo es la medida en la que el contexto estructural, las normativas, recursos y la burocracia que se encarga de ejercerlos, son un factor que explica la emigración por una parte, y por otra, el éxito o fracaso de la experiencia del inmigrante de retorno. Hay varios estudios que han centrado su atención en este fenómeno. Uno que resulta de particular interés por explorar la cuestión de los valores y la ética empresarial del inmigrante es el trabajo de Claudia Senik (2011) en el que explora cuestiones de segregación, empresarialidad y valores de trabajo entre inmigrantes franceses. En su ensayo explora la interacción entre el mercado de trabajo, los valores laborales y el capital empresarial en comunidades minoritarias y en donde se propone que la existencia de un capital étnico empresarial, junto con la transmisión de valores culturales, es un factor fundamental en la integración de la minoría al mercado de trabajo. El capital cultural empresarial es utilizado en este trabajo para contrastar el éxito de los inmigrantes y sus valores de trabajo con el de los trabajadores locales. Si bien el trabajo se centra en el concepto de cultura empresarial y el

mercado laboral, el planteamiento de la importancia de un capital cultural empresarial parece no solamente adecuado, sino que proporciona algunas pistas interesantes para comprender la importancia que tiene el mantenimiento y estabilidad de las redes sociales de las comunidades transnacionales como elemento para comprender la inserción y éxito en el mercado en las comunidades de destino. A efectos de este trabajo, y siguiendo la conceptualización que han hecho de ellas para este proyecto Klein y Vega (2014) y Roldan y Muro (2014) las comunidades transnacionales se entienden como aquellas compuestas por individuos o grupos de personas establecidos al interior de diferentes sociedades nacionales, que actúan a partir de intereses y de referencias comunes (territoriales, religiosas, lingüísticas), y que se apoyan en redes transnacionales para fortalecer su solidaridad, más allá de las fronteras nacionales (Kastoriano 2000: 353, en Bruneau, s.d.).

La percepción acerca del inmigrante mexicano que tiene la mayoría de origen europeo en los Estados Unidos es importante no solamente por el peso político y económico que tiene esta población en la determinación de las políticas de inmigración sino también por el impacto inmediato que esta opinión tiene en el inmigrante a nivel local y por lo sensible que es el inmigrante a esta percepción. Esta sensibilidad genera a su vez un reto de tintes étnicos que hacen que el inmigrante luche por sobresalir como individuo pero de manera muy marcada como individuo perteneciente a un colectivo, ya sea su comunidad de origen o su condición de mexicano, michoacano, oaxaqueño, etc. En un ensayo sobre percepciones entre grupos étnicos en los Estados Unidos, Rochelle Parks-Yarcy (2009) explora la manera en que miembros de la mayoría blanca en Norteamérica hablan sobre los inmigrantes, utilizando fundamentalmente dos tipos de ideologías –de inclusión y de exclusión– en la determinación de su interpretación acerca de los inmigrantes. Las personas que sostienen posiciones anti-inmigrantes caracterizan a estas personas como inferiores y ajenas: *el inmigrante no es como nosotros*. La diferencia es deficitaria, es decir, el inmigrante posee características negativas que son un peligro para la fábrica social de la nación. Esta visión negativa, y que el estudio concluye que no es prevalente ni inamovible, es una perspectiva cultural a la que los inmigrantes hacen continua referencia en su narrativa y contra la que luchan conscientemente y les lleva a cuidar su ética de trabajo quizá a un grado mayor que en el de sus comunidades de origen. Esta “nueva” ética de trabajo se

reclama como una característica especial del emigrado y elemento de distinción que se refleja continuamente en el discurso del inmigrante.

Asimilación económica y potencial de retorno

Frente a la realidad de la creciente asimilación económica del inmigrante en California, queda siempre el interés por conocer la medida en la que el emigrado mexicano podría, y en qué condiciones, reincorporarse a sus comunidades de origen generando con su retorno el crecimiento económico de las mismas. En el discurso del inmigrante hay dos elementos que destacan como obstáculos mayores para el retorno. Por una parte la corrupción que continúa plagando la administración pública en México a diferentes niveles y por otra la carencia de oportunidades reales de reinserción por medio de estímulos, esto último a pesar de la existencia de programas como el *3x1* que durante tantos años ha servido de referente en este esfuerzo (Racanello y López 2008, Secretaría de Desarrollo Social 2007). Para lograr la expansión de la empresarialidad local es necesario atraer a la población emigrada, precisamente porque esta población se ha enriquecido cultural, social y económicamente de la experiencia en el exterior. El caso estudiado recientemente por este autor en el norte de España demuestra que una zona puede reiniciar su desarrollo económico potenciando oportunidades para quienes puedan reincorporarse (Gutiérrez 2014). Si bien las condiciones de retorno son objeto de estudio que rebasa este artículo, sí es cierto que, al menos en el espacio Europeo, hay escasa evidencia de que los propios empresarios de la zona pudieran haber reactivado la economía local por sí solos, por lo que explorar la naturaleza de la experiencia del inmigrante empresarial en los Estados Unidos puede resultar fundamental para comprender las posibilidades del éxito del migrante de retorno y de superación económica de las zonas de expulsión en México.

La corrupción tiene un efecto devastador en los negocios y en la posibilidad del retorno y esto es una percepción generalizada entre los emigrados. El impacto más importante, no es tanto en las condiciones para la creación de pequeños negocios que es lo que la mayoría de los migrantes de retorno intentan completar, sino en el crecimiento y consolidación de estos negocios como grandes empresas. Un artículo de David T. Mitchell (2009) acerca de la creación de negocios en los Estados Unidos, explora la manera en la que el contexto de negocios en países en desarrollo es mejor que en aquellos en los que los niveles de corrupción son más altos. En el

caso de los emigrados mexicanos, y esto se refleja de manera notable en las redes sociales, la *percepción* de la corrupción como elemento inexorable de la vida económica de México es sin duda un elemento profundamente limitante en la aspiración compartida del retorno.

Capital Social

Definimos el capital social en este trabajo como el conjunto de recursos (reales y potenciales), redes de relación y confianza y normas que rigen las formas de interacción en una sociedad determinada (Roldan y Muro 2014). Entre los grupos sociales que permiten el desarrollo de esta interacción se incluyen normalmente los definidos en términos de clase, género, origen nacional y étnico. Ésta es la razón por la cual nuestro acercamiento delimita al grupo empresarial inmigrante bajo estudio en función de su origen nacional y considerando cuestiones de clase, origen étnico se justifica. Este acercamiento no es nuevo y ha dado ya frutos interesantes. Es el caso de un reciente trabajo Zulema Valdez quien utiliza el caso de las trabajadoras domésticas en los Estados Unidos para demostrar el papel compensatorio que tiene la afiliación grupal como capital social que facilita la empresa étnica y no-étnica en Estados Unidos.

La cuestión de género y los acusados cambios generacionales con respecto a los roles y papel de la mujer entre los inmigrantes han sido también objeto de estudio amplio en el campo de los estudios del fenómeno migratorio no solamente en Norte América sino en muchas otras partes del mundo. Interesa destacar en ese contexto primero, que la emigración ha tenido efectos pronunciados y diferenciados en la mujer, pero que en el tenor positivo, ha tendido a generar espacios de libertad y autosuficiencia que no estuvieron presentes en generaciones anteriores.

En un artículo publicado recientemente, Andrea Mazzarino señala que, con base en una encuesta realizada en el año de 2007, se sabe que Rusia es el único país en el mundo en este momento en el que hay más mujeres que hombres generando nuevas empresas. La razón por la cual hay tal nivel de actividad empresarial en Rusia es probablemente similar a la que lleva a inmigrantes mexicanas en los Estados Unidos a participar en el proceso (Mazzarino 2013): la creación de un negocio permite a las mujeres abrirse espacios de poder en un ámbito social marcadamente dominado por los hombres. Tanto en Rusia como en el espacio inmigrante de las comunidades mexicanas en los Estados Unidos, ser empresaria no es fácil: implica de entrada ir

en contra del papel tradicional secundario de la mujer como madre y esposa. La mujer tiene que enfrentar una doble carga y tiene con frecuencia que enfrentar un contexto familiar y social que minusvalora su esfuerzo empresarial como mujer y le demanda el mantenimiento de su rol tradicional (Chen, Conconi y Perroni 2007).

Capital Cultural

El concepto de capital cultural que define el acercamiento de Bourdieu ha dado frutos importantes como lo demuestra una amplia literatura que se beneficia de esta conceptualización de complejos espacios socio-culturales como es sin duda el de la comunidad transnacional y la inmigración. En un sugerente artículo sobre los conceptos de ciudadanía, capital e inmigración Harald Bauder (2008) examina la manera en la que la fuerza de trabajo subordinada integrada por los inmigrantes es esencial para las economías industrializadas. A la distinción tradicional introducida por Bourdieu con respecto a las ideas de clase y capital, Bauder añade el concepto de ciudadanía como mecanismo de distinción entre los trabajadores migrantes y no migrantes. El concepto de ciudadanía aparece claramente en el discurso del inmigrante empresarial como un elemento de capital al que regresaremos más tarde. Para Bauder la ciudadanía es igualmente conceptualizada como una forma de capital que se manifiesta en aspectos formales e informales, es decir en su representación legal y formal así como en la práctica cultural de la distinción. Mientras que Bauder encuentra que el valor de la conceptualización de la ciudadanía como una forma de capital está precisamente en la integración de procesos de exclusión o inclusión como marcos de distinción, nos parece que en el contexto del discurso del inmigrante la obtención de la ciudadanía se ha ido definiendo como una cualidad adicional que no se contrapone a la adscripción de origen (el inmigrante no deja de ser o de considerarse mexicano) y que le distingue como un logro y como señal de éxito en el proceso de emigración pues es precisamente la condición de doble nacionalidad una que solamente se logra como resultado de un largo proceso de trabajo y empresa personal y que genera claras ventajas y oportunidades que no tiene quien no ha emigrado.

Esta distinción que se logra por medio de la empresa individual se nutre y nutre a su vez redes sólidas y estables de solidaridad de origen o solidaridad étnica. En un estudio llevado a cabo entre inmigrantes en Canadá, Wendy Roth (2012) explora los beneficios económicos que

reporta al inmigrante su adscripción étnica cuando se inserta en espacios laborales de sesgo también étnico (en el caso de la Costa Central de California éstos serían restaurantes, tiendas, centros comerciales mexicanos). El estudio utiliza datos de la encuesta longitudinal de inmigrantes en Canadá, destaca el hecho de que si bien es cierto que los inmigrantes se benefician claramente a nivel individual al insertarse en lugares de trabajo no identificados por un sesgo étnico, el entorno familiar se enfrenta a un contexto menos propicio en el espacio económico abierto y se beneficia más cuando la fuente de trabajo está en enclaves económicos étnicos.

Pero de acuerdo a otros investigadores, es precisamente la integración que hace Bourdieu de la naturaleza multidimensional del espacio social —a los que hace referencia el trabajo de Roth— con otros dominios de la vida social como son la movilidad social, la diferenciación de estilos o la orientación política, en donde el concepto de capital cultural requiere un trato más cuidadoso. De acuerdo con Herman G. van Werfhorst hay una anomalía entre los estudios acerca de movilidad social y los estilos de vida. Las dimensiones múltiples del origen social, como son el capital cultural y el económico, son generalmente relacionadas con resultados unidimensionales como el nivel de educación formal, siendo que estos resultados deberían ser considerados también como dimensiones múltiples. Por otra parte, y si bien es cierto que Bourdieu encuentra una cercanía entre el tipo de recursos que afectan las preferencias de estilo de vida con las orientaciones políticas, el autor sostiene que estos resultados se encuentran relacionados con dos tipos de recursos, a saber, recursos culturales y recursos de comunicación. El inmigrante juega con certeza con los elementos de capital cultural y económico en la búsqueda de validar la experiencia de la emigración generalmente, pero ciertamente no de manera exclusiva, en la realización de metas económicas. Entre las metas no económicas que tienen una relevancia singular en la experiencia inmigrante está el de la educación. La educación no solamente se advierte como una meta, sino en una frecuencia que quizá no hayamos esperado al iniciar este estudio, como parte central del capital cultural del inmigrante.

Que la educación es una meta e indicador del éxito del inmigrante es algo que ha sido muy bien documentado en el contexto de los estudios del fenómeno migratorio. Cabe de todas maneras resaltar algunos aspectos específicos que conviene recordar. En primer lugar la

literatura ha establecido que la tendencia en el emigrante es la de ser personas con un nivel educativo relativamente alto. Emigran no las personas menos preparadas de las comunidades, sino con frecuencia las más preparadas. Éste es un fenómeno que ha sido particularmente bien documentado en el caso de la emigración asiática a los Estados Unidos. En un artículo interesante, Roli Varma y Daya R. Varma (2009), sostienen que el capital social acumulado por las élites formadas en institutos tecnológicos de las grandes ciudades de la India y que migran a América, debe ser de hecho considerado como el dinero inicial en la famosa fórmula D-M-D' propuesta por Carlos Marx. El argumento subyacente en el artículo es que existe una apropiación de recursos del país de origen que deberá tomarse en consideración y en donde es precisamente el capital social y cultural con el que arriban los inmigrantes, un elemento que debería de tomarse en cuenta en una valoración justa de la aportación de los inmigrantes a la fábrica social y económica de las comunidades de destino.

Al margen de la discusión acerca de la transferencia no reconocida de valor de los inmigrantes, es indudable que aquellos inmigrantes que aportan capacidades superiores a la economía han encontrado un lugar propicio en los Estados Unidos, de manera particular en las áreas de tecnología e ingeniería y en donde han contribuido de manera substancial al desarrollo económico del país durante muchas décadas. La contribución de estos inmigrantes empresariales de alto nivel no se aborda en este trabajo, pero ha sido objeto de estudio y difusión en diferentes foros. Un trabajo reciente de Vivek, Saxenia et al (2008), documenta en detalle y confirma que aquellos inmigrantes con grado educativo avanzado, particularmente en los campos de ciencia, ingeniería, tecnología y matemáticas son especialmente proclives a participar en el mundo empresarial en los Estados Unidos, hecho que coincide con una política activa que busca y provee de incentivos a este tipo de inmigrante.

Precisamente por ser modesto con respecto al del inmigrante de gran nivel educativo, el capital cultural de la educación del inmigrante de bajos recursos es un aspecto largamente ignorado en la investigación; en primer lugar por no tenerse en cuenta la importancia de la educación informal que forma parte del acervo del emigrante y por otra parte, por la imagen general que prevalece acerca del inmigrante mexicano y centroamericano, como un inmigrante carente de una preparación mínima pero que cabe bien en los escalones más bajos del mercado

laboral. Si se toma en consideración la enorme importancia que tiene la creación del empleo en los Estados Unidos en los pequeños negocios, esta omisión resulta paradójica e injustificable.

Aún en el caso de aquellos inmigrantes que llegan a los Estados Unidos con un nivel profesional equivalente a la media del lugar de destino, los obstáculos para la convalidación de esos estudios son tales que los inmigrantes o bien se reinventan profesionalmente o bien inician desde el principio sus estudios. Para el inmigrante salvadoreño o guatemalteco las condiciones de transferencia y acceso al sistema educativo no han sido mucho mejores que la de los inmigrantes mexicanos.⁴ De acuerdo con el estudio de Cecilia Menjívar (2008) sobre los efectos del estatuto legal ambivalente de inmigrantes guatemaltecos y salvadoreños en el sistema educativo en los Estados Unidos, los inmigrantes de estas comunidades han visto un impacto negativo en sus actitudes y percepciones acerca de sus posibilidades en función de la inversión en la educación.⁵ Dado que solamente podrían acceder a la educación superior si su estatuto legal se definiese favorablemente, muy pocos se han decantado por intentarlo. Su estatus legal indefinido les pone en una situación en la que ni son residentes ilegales, puesto que media una solicitud formal de asilo, ni tampoco son reconocidos como residentes permanentes al no haber recibido una respuesta definitiva. Esto no hizo más que exacerbar otros factores limitantes propios del recién inmigrado — como son las dificultades financiera y las separaciones familiares — factores que empujaron a muchos a dejar definitivamente al margen la idea de ingresar en instituciones de educación superior. Esto a su vez ha tenido un impacto negativo en esta generación de inmigrantes que vio cómo se desvanecían oportunidades de movilidad social y de integración plena en sus comunidades de destino.

La reciente aprobación de una vía legislativa conocida como la ley DREAM⁶ que se presentó como una alternativa intermedia entre la plena amnistía y la continuación de la indefinición de muchos inmigrantes, permite el acceso a menores indocumentados a la educación superior ha sido un paso controvertido para paliar los efectos más negativos de la experiencia de los hijos

4 También es cierto que dada la preponderancia de los segundos, los servicios de inmigración de Estados Unidos ha sido históricamente más propicio a los nicaragüenses que a los mexicanos y que esto a su vez ha hecho que sea relativamente más fácil a los primeros el transferir sus estudios formales en el momento de solicitar empleo (ver Flores 2010).

5 Cabe recordar que un número significativo de inmigrantes de estos países lo hicieron buscando asilo político o humanitario a consecuencia de las guerras civiles que azotaron a esos países en décadas pasadas.

indocumentados de familias inmigrantes que llegan a la mayoría de edad sin acceso abierto a la educación superior.⁷

6 La ley DREAM (Development, Relief, and Education for Alien Minors Act) es un juego de palabras (el acrónimo DREAM en inglés se traduce como sueño) con la cual se hace referencia a la imagen colectiva de la sociedad norteamericana como un lugar de oportunidad. Fue aprobada por la administración Obama para dar recursos y una vía legal a millares de estudiantes indocumentados que ingresaron a los Estados Unidos. La ley considera que al haber entrado al país como menores son los padres los responsables del incumplimiento de la ley, y no el menor. Al facilitársele al menor el acceso a apoyos normalmente reservados a ciudadanos y residentes legales se intenta evitar un acto de injusticia contra los menores indocumentados que han vivido la mayor parte de su infancia en el país. El programa ofrece recursos para estudiar y una amnistía *de facto* a quienes solicitan y obtienen el apoyo. La ley fue duramente criticada por sectores conservadores de la sociedad norteamericana pero en general vista por la opinión pública como una acción consecuente con la filosofía y política pragmática del norteamericano medio.

7 Un interesante estudio dirigido por Valerie Ooka Pang explora la experiencia de los menores indocumentados que terminan sus estudios preuniversitarios y se ven en la encrucijada de dejar de estudiar o negociar de alguna manera su integración en sus comunidades de destino (Pang 2010).

2. La experiencia transnacional de las comunidades inmigrantes

Hemos definido en la sección anterior a las comunidades transnacionales como aquellas compuestas por individuos o grupos de personas establecidos al interior de diferentes sociedades nacionales, que actúan a partir de intereses y de referencias comunes, y que se apoyan en redes de comunidades con raíz en comunidades de origen y destino para fortalecer su solidaridad, más allá de las fronteras nacionales. La manifestación de esta vida transnacional adquiere tantas formas como son posibles en un ámbito cultural local y van desde el intercambio de recursos materiales o simbólicos, en el espacio de redes de parentesco, sociales o políticas, hasta la realización de eventos que permiten la cohesión y actualización de esas redes.

La manera en que se concretan estas acciones constitutivas de una comunidad transnacional ha adquirido diferentes sesgos que se daban en ciclos anuales en generaciones previas y que han sufrido una transformación radical en lustros recientes con la emergencia y consolidación de nuevas tecnologías de comunicación que no han hecho más que facilitar el mantenimiento y consolidación de los nexos transnacionales. El intercambio material y simbólico entre dos puntos de una comunidad transnacional incluye la transferencia de remesas de dinero, de información relativa al tránsito de las personas, información acerca del estado de las personas y miembros de la familia, negociación de decisiones que afectan el estatus de miembros de la familia, transmisión de expresiones de afecto y cercanía que permiten mantener los lazos actuales, transmisión de elementos culturales relativos a todos los aspectos que regulan la vida cotidiana desde la comida, vestido, normas de conducta moral y ética. El intercambio también incluye la transferencia de información de importancia relativa a la vida económica, social y política de la comunidad más allá del ámbito meramente familiar. Finalmente el intercambio que mantiene a una comunidad transnacional vigente incluye la transmisión de valores, posiciones y opiniones acerca de aquello que une y afecta a la comunidad transnacional con las sociedades nacionales de origen y destino en las que se desarrolla.

En generaciones anteriores, esta transmisión se daba por medio de mecanismos de mediano y largo plazo, es decir, mecanismos que requerían semanas, meses y hasta ciclos anuales para materializarse. Por ejemplo, a nivel familiar, un miembro de la comunidad podía esperar recibir información crítica acerca de la manera en que podría realizar la travesía de la comunidad de

origen a la de destino una vez que algún emigrado hubiese realizado una estancia de visita a la comunidad de origen, normalmente durante los períodos de inactividad agrícola en Estados Unidos y/o en ocasión de las fiestas patronales de la comunidad de origen, cuando el emigrante regresaba a la comunidad para actualizar su pertenencia. Con esta información el candidato a emigrar empezaba a preparar la travesía. En ocasión el teléfono servía también para el intercambio de información puntual necesaria. El teléfono, de haberlo, estaría en una de las casas o tiendas del pueblo. Generalmente la persona que llamaba lo hacía en dos ocasiones, una para mandar aviso al familiar de que se haría la llamada en cierto día y a cierta hora, y otra para realizar la llamada propiamente. La comunicación epistolar también es parte de lo que se utilizaba en generaciones previas, pero dadas las tasas altas de analfabetismo o bajas de educación formal no era un medio efectivo para el mantenimiento de las redes.

A pesar de las dificultades y relativa lentitud de las comunicaciones entre las comunidades, las comunidades transnacionales mexicano-americanas continuaron consolidándose a lo largo de la segunda mitad del siglo pasado. Ya a finales de los años ochenta el fenómeno ha llamado la atención de gobiernos estatales en México a asociaciones de emigrados origen comunitario (*hometown associations*), algunos de los cuales, como fueron de manera marcada los del estado de Guanajuato y de Zacatecas, apostaron abiertamente por fomentar la creación de núcleos comunitarios en el extranjero identificados por su *paisanaje* y origen estatal. Es en estos años cuando empiezan a tener auge las llamadas Casas del Inmigrante, Casas de Guanajuato, etc. El aumento paulatino de las remesas origina también un lucrativo negocio de transferencias bancarias que no tardan en aprovechar empresarios locales que ofrecían servicios para facilitar el envío seguro de dinero y su recibo en las comunidades de origen. Con el abandono del campo mexicano durante el sexenio de Salinas de Gortari, y las subsiguientes políticas de la dejación de subsidios y apoyos al campo en los gobiernos subsiguientes, la facilitación de la transmisión de remesas, el apoyo a las comunidades transnacionales con programas como el *3x1* o el *Programa Paisano*, se constituyeron *de facto* en la única política agraria de los gobiernos federal y estatales. Las comunidades rurales se encontraron con un panorama de mínimo estímulo y depreciación del producto agrícola que obligó a la emigración masiva y a la solución de la problemática de la subsistencia en el campo por medio de la generación de remesas del extranjero.

Para la generación del milenio dos factores han marcado de manera dramática la manera en la que se vive la experiencia transnacional. Por una parte, la emergencia de nuevas tecnologías de comunicación y medios sociales ha creado facilidad sin precedentes que no pueden ser caracterizados de otra manera que una verdadera revolución informática. A partir de la primera década de este siglo, es decir a partir del año 2000, innovaciones en telefonía han hecho asequible a la mayor parte de las familias en el ámbito rural de México el acceso a la comunicación telefónica móvil haciendo por lo tanto mucho más fluida la comunicación entre miembros de familias y comunidades.

Otros cambios de carácter administrativo y político han hecho asimismo más fácil la consolidación de las comunidades transnacionales (Gabbarot y Clarke 2010). A partir de la primera década del siglo XXI y con la decidida atención que prestó el gobierno de Vicente Fox el gobierno de México empezó a reconocer la doble nacionalidad, con lo que la difícil decisión de renunciar a la propia nacionalidad dejó de serlo para la mayoría de los emigrados que pudieron regularizar su situación en los Estados Unidos. Esta doble nacionalidad es importantísima, no solamente porque facilita el estatus legal dual de los miembros de las comunidades transnacionales sino porque asegura que las transacciones económicas más importantes como es la compra de bienes inmuebles en ambos países por la misma persona sean más fáciles. Aún más importante por su potencial implicación en el ámbito político federal, estatal y local, el gobierno de México ha anunciado en mayo de 2014 que empezará a emitir credenciales de elector a los mexicanos residentes en el extranjero. Este último punto es de particular importancia en el desarrollo de las comunidades transnacionales puesto que por integrarse por millones de personas podrán tener un papel extraordinariamente importante, quizá aún definitivo, en la definición de contiendas electorales y de tendencias políticas en el país. Si ya en elecciones federales desde el año de 1999 los candidatos presidenciales han dado cuidadosa consideración a las comunidades mexicanas en el extranjero, estos cambios recientes podrán potenciar aún más el peso político de las comunidades transnacionales. El desarrollo de este aspecto en particular está por verse, pero no deja de ser importante puesto que uno de los elementos de intercambio de información más frecuente en los nuevos medios sociales de comunicación es precisamente el relativo a las opciones políticas y la vida pública en ambos países.

Esto nos lleva precisamente a la consideración de los nuevos medios y redes sociales de comunicación como uno de los catalizadores más importantes de la vida transnacional en años recientes. Si bien es cierto que vida de las comunidades transnacionales no ha dependido ni depende de las nuevas tecnologías, sería difícil negar que su emergencia no haya sido un verdadero catalizador y actualizador de las relaciones transnacionales comunitarias. Quizá la pregunta más importante que contemplamos en este inciso es aquella por el papel que tienen esos nuevos medios y tecnologías en la transmisión y mantenimiento del impulso empresarial en las comunidades transnacionales.

Las organizaciones transnacionales y los nuevos medios de comunicación social

Existen en los Estados Unidos más de 2600 organizaciones comunitarias de emigrantes mexicanos registradas, de las cuales 935 están localizadas en el estado de California. De esas organizaciones, 744 se identifican como *clubs de oriundos*, es decir, organizaciones que tienen una base en comunidades de los diferentes estados (ver Gráfico 1) y de ellas 234 con la finalidad expresa de promover negocios. No todas las asociaciones de migrantes tienen la misma consistencia y es probable, aunque esta hipótesis rebasa los límites de esta investigación, que la parte más substancial del intercambio se de en el seno de redes de parentesco más que en redes de base comunitaria.

Gráfico 1. Asociaciones Mexicanas de *Oriundos* en California que declaran tener la finalidad de promover negocios. *Fuente: Directorio de Organizaciones Mexicanas en el Exterior. IME Gobierno de México. Fecha de Actualización: 13 de Febrero de 2014. Actualizado por Sistematización de Información, IME 2012-2013.*

De cualquier manera, la presencia de las comunidades transnacionales en los nuevos medios permiten hacer un análisis de contenidos de las comunicaciones entre sus miembros que puede dar cierta luz acerca de las preocupaciones principales, los mecanismos de transmisión de valores

y capital cultural y político de sus miembros y sobre la manera en que se mantienen y actualizan los intercambios entre sus miembros.⁸

Preocupaciones y contenidos

Las redes activas conectadas a comunidades transnacionales en California que hemos explorado incluyen organizaciones de los estados de Jalisco, Michoacán, Zacatecas, Guanajuato y Guerrero, así como algunas que tienen una definición general sin definir un ámbito geográfico puntual. Hay una diferencia marcada entre los contenidos que se encuentran en diferentes medios. Comparando los contenidos de cuentas de mensaje corto (Twitter) y páginas de perfil social (Facebook) es claro que las primeras tienden a reflejar eventos de actualidad que son identificados por los participantes como relevantes para la comunidad. Los comentarios parecen destinados a informar a los miembros, generando opinión o consolidando la postura general del grupo con respecto al tema en cuestión. Los temas recurrentes en cuentas de mensaje corto son políticas y leyes que tienen o pueden tener un impacto directo e inminente en la comunidad, sin importar de qué lado de la frontera se emite dicha ley o política.

Haciendo política

Si bien las reglas vigentes para la participación en la vida política en México y en los Estados Unidos limitan cuidadosamente la participación electoral y el acceso a cargos políticos exclusivamente a ciudadanos de cada país, la doble ciudadanía y el peso demográfico de las comunidades transnacionales ha hecho lugar común que los miembros de las comunidades en Norteamérica aspiren y obtengan cargos públicos en sus comunidades de origen en México y que políticos mexicanos de todos niveles busquen activamente el apoyo de sus connacionales en los Estados Unidos. La participación activa en la vida política de las comunidades también se da a un nivel más local e informal si se quiere, pero no por eso menos significativo en la vida de las

⁸ Para la elaboración del análisis de contenidos de las comunicaciones entre miembros de comunidades transnacionales hemos realizado un muestreo exploratorio de un 15 por ciento de las organizaciones comunitarias que se han definido como orientadas a la promoción de negocios y que tienen presencia en foros Facebook o Twitter, que son los dos medios sociales comerciales más utilizados por usuarios en el mundo. La muestra no es científica pero representa a un número significativo de comunidades activas en las redes. Para su análisis hemos importado de las páginas accesibles durante el mes de junio y julio de 2014 todas las entradas y comentarios a las entradas disponibles. El conjunto se ha analizado aislando entre treinta y cincuenta palabras más frecuentes y después contextualizando los dos o tres conceptos prominentes para integrar el contexto semántico. A partir de este ejercicio de análisis cualitativo este texto integra una representación de temas principales y sesgo correspondiente.

comunidades, en donde candidatos y candidatas a puestos y posiciones de honor y sociales son comúnmente patrocinados y promovidos activamente en las redes sociales.

En donde es particularmente visible la importancia de las redes sociales en la nueva tecnología es en la generación de opinión y en la denuncia de abusos y problemas en ambas partes de la frontera en donde se desarrolla la vida de las comunidades transnacionales. Es común encontrar en el intercambio de comunicaciones puntos de vista acerca de leyes y eventos que afectan directamente a los miembros de las comunidades.

Tabla 1. Ejemplos de comentarios bilingües Twitter en cuentas de asociaciones de base comunitarias con entradas enviadas desde ambos lados de la frontera organizados por temáticas frecuentes.

Tema	Contenido
Política en EUA	<ul style="list-style-type: none"> • RT @maribelhastings: RT @AmericasVoiceEs: ¿Qué tiene que ver la #SB1070 con las lechugas de Yuma, Arizona?...http://bit.ly/c8MEDk #altoa ... • VIDEO: Las Realidades de la Ley Inmigratoria de Arizona SB 1070 Fundacion Jalisco USA - http://bit.ly/ciNmGO • @EileenTruax Dile a el cabron de Sheriff Arpaio que solamente lo estamos dejando que se engusane porque despues le vamos echar alcohol!. ;-) • Rep. S. King (Iowa) doesn't like the 14th Amendment so he authored HR 140. We opposed him via @popvox and you can too: http://bit.ly/dQ8S7j • RT @maribelhastings: DREAM Act: Los ladrones del sueño...Columna http://bit.ly/eG30eO #dreamact #inmigracion • RT @PilarMarrero: Senador de FL MARco Rubio: Ley de Arizona, bien en Arizona pero no en Florida. LOL Florida Senator Marco Rubio (cont) ... • RT @rigo_: UPDATED: 88,000 Potential #DREAMAct Beneficiaries in #Illinois http://bit.ly/fyc4ML #fb • RT @rigo_: RT @UnivisionNews Crece presión a favor del #DreamAct. @AmericaFerrera y #Ozomatli se suman a campaña nacional. http://ow.ly/ ...
Política en México	<ul style="list-style-type: none"> • We are looking forward to meeting w/ Jalisco's Governor @EmilioGlezM on Thurs in LA and discussing the 3x1 programs and HTA's. • Denuncian campaña negra contra el PRI http://t.co/9bQ7ad8T LO QUE ES NO PODER REMONTAR EN LA PUNTUACIÓN DE @JosefinaVM • @FelipeCalderon dice que lucha contra el crimen pero en realidad esta convirtiendo al país en extrema pobreza y muerte http://t.co/crjhzIRk • #JornadaPolítica Por regresar a #Zacatecas, alrededor de 6 mil 500 niños repatriados, estima diputado migrante http://t.co/p6L5YTdOPb • Conferencia del Diputado Migrante de la LXI Legislatura de Zacatecas, José Gpe. Hernández, donde pide la... http://t.co/SZ45xuk1XM
Cultura y	<ul style="list-style-type: none"> • I'm going to Nuestra Belleza Jalisco USA - 2011! See you there! http://t.co/rNTt4W4

Tema	Contenido
sociedad	<p>#ticketleap</p> <ul style="list-style-type: none"> • RT @TequilaJalisco: Viva Jalisco : la cuna de la charrería, los mariachis, el tequila y el cluster de tecnología más importante en Amer ... • @EmilioGlezM Le enviamos una cordial invitacion a nuestro evento "Nuestra Belleza Jalisco USA 2010: http://bit.ly/99KrlU • Buenas noches, este es un mensaje para Los paisanos Nochixtecos que viven en Fresno California, si se pueden comunicar con nosotros para • Apartar sus boletos para la cena baile les agradecemos su apoyo • Buenos Dias, les informamos que ya estan a la venta con los organizadores Los boletos para la cena baile el dia 12 de Julio 2014 • Hola paisanos!! Que viven en diferentes lugares de EU Pidan sus boletos se Los enviamos Por correo. • Mi nombre es Tamara Hernandez Reyes, naci en Santa Ana California, de edad 20 años, hija de Claudia Reyes y Martin Hernandez, originarios con mucho orgullo de la hermosa ciudad de Asunción Nochixtlán, estado de Oaxaca, como representante de ustedes, mi pueblo, mi gente, mi comunidad, tratare de ser un simbolo que convoque a la unión y respeto a nuestras raíces y costumbres, las cuales mis padres dia con día me han inculcado, confío en ser una digna representante de la cual todos los que me apoyan, se sientan orgullosos, en especial mis agradecimientos a mi familia, a los integrantes del Club Migrantes Nochixtecos USA, quienes sin su apoyo, perseverancia y dedicación, no seria posible este gran sueño que deseo se convierta en gran satisfaccion personal y colectiva, de igual manera envio cordiales agradecimientos a los integrantes del H. Ayuntamiento de Asunción Nochixtlán, quienes nos abrieron las puertas y de esta manera paticipar en este acontecimiento a realizarse en el mes de Agosto próximo.
Crimen e inseguridad en México	<ul style="list-style-type: none"> • @rigo_verdad. it's terrible and I'm afraid indicative of how things will get worse, before they get better. #drugwars • 72 dead bodies found on a ranch in Mexico - http://bit.ly/9mB1Dg #cnn h/t @cnnvalencia • Western Union pagará 94 mln dlr en investigación lavado dinero Fundacion Jalisco USA http://mee.bo/aqoyDb • Es mil lamentable que Michoacan sea el unico estado en completo desorden, violencia y corrupción descarada! • Que se aplique la justicia allá en oaxaca y ojalá que metan a carcel a los babosos que dicen ser pseudoabogados, generadores de violencia • En el grupo de Lorena Merino, nadie de ellos son desplazados, Basilio ramires presiona a los demás a organizarse y seguir con la mentira.. • Pedimos que renuncie el Director @POLICIADF si no actue de forma legal y responsable con la ciudadanía, No es cuento que polis del DF roban • Muchos Triquis Salieron de Tierra Natal para Migrar a los Estados de Norte y Estados Unidos, Debido a ley inhumana aplicada por los Caciques
Promoción de redes sociales	<ul style="list-style-type: none"> • @sistercityintl Can we talk? We've got towns in Jalisco, Mexico that would like to find Sister Cities in California and Illinois. :- • Foto de una de los apartamentos de un compañero Triqui en Nostrand Ave. Port Jefferson NY. Cerca de Train Station http://t.co/1jQXdEyuDr

Tema	Contenido
	<ul style="list-style-type: none"> • IMPORTANTES SERVICIOS OFRECE LA DIRECCIÓN DE ATENCIÓN AL MIGRANTE Por MecheNjerez, Zacatecas; martes 1 de julio... http://t.co/i3iGeVdbRE
Empresarialidad	<ul style="list-style-type: none"> • ¡Paisano, invierte en tu tierra!" en Proyectos Productivos via FIRCO-SAGARPA: http://ustre.am/:Cis9 • Inauguración de obras del Programa 3x1 en Autlán de Navarro.: http://bit.ly/bCOOje • Vamos saliendo para una reunion con oficiales de el Consulado General De México en Los Angeles: http://bit.ly/5YxZxB - Sobre el tema del 3x1
Experiencia migrante	<ul style="list-style-type: none"> • RT @MSF_Prensa: #Migrantes #Centroamérica a su paso por #México en la #LaBestia. Fotogalería de @surianna @MSF_espana en @elmundoes http://... • RT @tuitMexicoo: NEOLIBERALISMO "FELIZ": En un mes aumentó más de 260% cifra de niños migrantes no acompañados http://t.co/DHhohYNAh1 #noti... • #Quéretaro: Confirman muerte de niño migrante guatemalteco en Texas http://t.co/IFMFuAOhoK

Para quienes provienen de comunidades que han sido y continúan siendo presa del poder de los carteles de narcotráfico, los blogs son un medio para percibir como propios y ajenos encaran la imposibilidad del regreso y la nostalgia de lugar y también un lugar en donde levantar su voz y reclamar a las autoridades políticas su inacción o su incapacidad:

He leído tu comentario en el blog, y leí este post nostálgico sobre Zirándaro. Debo decirte que desafortunadamente comparto tus posiciones: lástima que el narco se ha enseñorado en grandes extensiones del país; regiones que antes eran pacíficas hoy los ejecutados y "levantados" son la nota diaria en los diarios estatales y del DF. El narco está imparabile y no veo en la estrategia militar de Calderón una salida viable (Alonso, Va por Zirándaro, 2006-2007).

Un tono más que temática recurrente en los blogs, comentarios y entradas en los medios sociales, es el de la solidaridad migrante. Es común encontrar en los medios comentarios que apelan a los valores de solidaridad y comunidad y las solicitudes de acción política o social conjunta de los migrantes en general o en específico de ciertas regiones para fomentar cambios o lograr que las autoridades locales reconozcan los derechos de los emigrantes o inmigrantes en ambos lados de la frontera. Los blogs recogen noticias acerca de deportaciones, muertes, o problemas de los inmigrantes al tiempo que fomentan valores y vida comunitaria, particularmente en eventos de carácter social, como son la elección de una reina, o la realización de preparativos de fiestas locales, que tienden a generar solidaridad social y orgullo de grupo.

Si bien es cierto que muchos de los sitios y blogs que encontramos o bien son reflejo de la opinión de un reducido número de personas que las han creado o que acceden a ellas, su presencia en la red es importante y reflejan por otra parte si no el parecer general al menos si los sentimientos de los miembros de las comunidades con respecto a temas que afectan a las comunidades. Su proliferación y el mantenimiento de la presencia de las comunidades transnacionales en la red es un hecho consolidado y es en buena medida una ventana que permite recoger las principales preocupaciones, intereses y expresiones de la vida transnacional.

Además de transferir comunicación acerca de hechos que atañen la vida cotidiana de los migrantes, o que mantienen informadas a las comunidades en ambos lados del circuito migratorio, los intercambios en los foros públicos de nuevos medios hablan de una vida política muy intensa por momentos en ambos lados, hablan de aspectos importantes de la vida cultural (música, comida, tradiciones) y de la vida social (eventos comunitarios, elección de cargos y de posiciones de prestigio social, concursos de belleza y eventos familiares en los que se despliega de manera puntual y cargada simbólicamente, la vida transnacional de las comunidades y sus miembros. Es común también ver secuencias de una obra comunitaria, por ejemplo una colecta para arreglar un templo o una iglesia en la que se puede ver la colaboración con las autoridades locales. Lo interesante es que las profundas y tradicionales redes que dan forma a las comunidades tradicionales se ven indudablemente potenciadas por medio de las redes sociales y nuevos medios y que si bien desborda el propósito de este trabajo, si conviene contemplar aun cuando sea brevemente, la importancia que estos medios tienen en el momento actual en la potenciación de la empresariedad migrante.

3. Empresarios Mexicanos en California

La experiencia del inmigrante empresario en California

En esta sección se incluyen las voces y experiencia de inmigrantes mexicanos en California todas ellas con elementos en común y también con particularidades que dan una idea del rango de experiencias y aspectos de este complejo fenómeno. Para abrir un negocio en California hacen falta al menos tres elementos principales. El primero es la visión, el segundo es una base mínima de capital y el tercero la ubicación. La visión del inmigrante se integra a su vez de dos

fuentes que aparecen claramente reflejadas en las reflexiones de vida de los entrevistados. Una es el capital cultural con el cual llega el inmigrante a buscar oportunidad y la otra es la que se abre en el lugar a donde llega. Las historias de los inmigrantes empresariales suelen incluir esa referencia a un pasado en el cual la experiencia en el lugar de partida es la que determina la capacidad de la persona por llevar adelante la empresa. Es decir, hay una tradición y antecedentes en la familia que hacen que sea natural y posible para el emigrado el saber cómo montar una empresa propia y el poder llevarla al cabo. Ésta es una expectativa anclada en la emigración no solamente como decisión individual, sino como estrategia familiar.

Comunidades de la costa central de California

La zona de la costa central de California en las que realizamos este trabajo incluye las poblaciones de Salinas, Castroville, Watsonville, Marina y Chualar. Salinas está ubicada a una hora y media al sur de la ciudad de San Francisco y es la capital y la ciudad más grande del condado de Monterey y de acuerdo con el censo de 2010 tiene una población de un poco más de ciento cincuenta mil habitantes, con una mayoría de habitantes de origen mexicano. Localizada al centro del segundo valle agrícola más importante de California, la mayoría de su población vive de actividades relacionadas con la agricultura o con industrias que dan servicio y apoyo a las actividades agrícolas. Marina, Castroville y Watsonville están ubicadas más cerca de la costa. La primera es una comunidad fundamentalmente comercial mientras que las segundas están rodeadas de campos de cultivo de alcachofa y fresa de alto rendimiento. Chualar está al sur de la ciudad de Salinas y se ha especializado como una localidad de servicio mecánico y de abastecimiento a las grandes explotaciones industriales del valle de Salinas que se extiende tierra adentro hacia el sureste de la bahía de Monterey.

La experiencia empresarial inmigrante

Muchos de los negocios de servicio y comercios que existen en estas comunidades han sido el resultado del empuje empresarial de inmigrantes mexicanos que han sabido aprovechar un sistema liberal y favorable al desarrollo de la pequeña empresa, en donde el papeleo necesario para abrir una empresa es, contrastado con el de otros países, increíblemente transparente y sencillo. Esto no quiere decir que cualquier persona puede abrir un negocio sin conocer las reglas y condiciones económicas que demanda el sistema para la apertura y mantenimiento de

un negocio. Hay reglas del sistema que son necesarias de aprender como se desprende las historias de vida que a continuación se presentan.

1. *Yo no soy del rancho, el rancho es mío. Intuición y Oportunidad*

En las narrativas de los inmigrantes encontramos frecuentemente ciertas imágenes o episodios con las cuales el entrevistado subraya ciertos valores y experiencias en donde encuentra la legitimación y la dirección central que articula la experiencia migrante como proyecto de vida. Una de las primeras historias que recogimos fue la de un empresario y su mujer que fincaron su experiencia alrededor de una vida ordenada en donde el ahorro y la frugalidad fueron la clave del éxito. La primera estancia de Ismael a los EU fue a los doce años de edad cuando viajó con su mamá para una estancia breve en Modesto, California. Regresó poco después a Acámbaro en donde sus padres vivían normalmente. Su primer trabajo formal como inmigrante ocurrió el siguiente año en King City, al sur de Salinas. Contando solamente con trece años de edad empezó a trabajar en los campos en la cosecha de chile seco. Ya a esa edad Ismael tenía claro que su objetivo principal no era otro que el de recoger la mayor cantidad posible de chile y por tanto en generar más ingreso en menos tiempo. Los mayordomos podrían ser duros a veces. “Yo estaba más interesado en recoger la mayor cantidad de chile posible, y no tanto en la calidad de mi trabajo”. Cuando el supervisor revisó el trabajo “...tomó mi canasta y tiró todo lo que tenía adentro y me dijo que era pura basura, que tenía que empezar de nuevo”. En vez de hacerle caso, tan pronto como el supervisor se retiró, recogió todos los chiles de nuevo y los puso de nuevo en la canasta. “La gente me dijo, *oye, no tiene caso, nomás déjalo allí y regrésate a trabajar*— pero yo les dije que no. Si dejo eso en el suelo ese es mi trabajo y es mi pérdida”. Su determinación era la de hacer la mayor cantidad de dinero por su trabajo; una actitud que aprendió pronto y que aplicó sistemáticamente a lo largo de su vida laboral primero, como jornalero, y después como empresario.

Después de esta experiencia inicial con el trabajo del campo en California Ismael viajó de retorno a su comunidad de origen en donde permaneció dos años. Al cabo de esa estancia en la que continuó sus estudios básicos, regresó nuevamente a California para continuar su vida como inmigrante. Esta vez su estancia se prolongaría trece años más. Le agradó contratarse para diferentes compañías, trabajando y conociendo a fondo el trabajo de las diferentes cosechas por

toda la región desde King City, hasta Gonzales, y de Soledad hasta Salinas, aprendiendo y haciéndose experto como el mejor trabajador de cada cuadrilla: espárragos, fresas, rábanos, lechuga. Un trabajo particularmente difícil de hacer era el de deshijar la lechuga, pues en aquel entonces lo tenían que hacer agachados con cuchillas corta pasando las cuadrillas horas enteras, limpiando surco por surco.

El dinero que fue ganando y ahorrando durante estos primeros años de trabajo como jornalero le permitió plantearse entrar de lleno en su vida adulta independiente. Desde muy pronto decidió ahorrar la mitad de su ingreso semanal, obligándose a vivir con la mitad de lo que ya era de por sí un salario relativamente modesto. El punto de referencia de la vida económica de Ismael, los parámetros de independencia y de éxito, parecen claramente enmarcadas en el contexto de su unidad familiar de origen en general y muy en particular, por su relación con su padre.

Una vez establecido como hombre adulto y casado y por tanto como cabeza de su propia casa, Ismael encontró necesario empezar su propia vida fuera de la casa paterna y en total independencia. En este punto el discurso de Ismael tiene resonancias con la narrativa del sueño americano, que habla de la persona que se hace a sí misma sin más recurso que el de su propio trabajo e ingenio, pero en el contexto propicio y permisivo de Estados Unidos.

El problema empezó después cuando las grandes compañías comenzaron a subcontratar. Entonces el dinero ya no era tan bueno, y los buenos tiempos se fueron acabando. Mientras tanto sus padres seguían viviendo en su comunidad de origen en México. Los padres viajaban a California cada año, pero sus hermanos vivían en diferentes localidades de California y otros estados en donde tenían sus trabajos. Él vivió un tiempo con su hermana rentando habitaciones en diferentes lugares.

Una vez rentamos un lugar que no tenía donde bañarse o baño, como en México. Al menos ya sabíamos cómo lavarnos, cómo calentar el agua y bañarnos con cubeta. Todo este trabajo en el campo se terminó cuando cumplí 28 años. Fue en ese momento cuando me di cuenta de que había alcanzado el tope. Ya no había nada más que ese trabajo me pudiera dar. Era el momento de cambiar.

Este es un momento crítico en la trayectoria de Ismael, pues es el momento en el que su visión se integra con el conocimiento que ha ido adquiriendo durante su estancia en California acerca

del capital cultural, social y económico que necesita para poder montar una empresa propia y dejar de depender.

 Mi padre fue un gran ejemplo y yo siempre lo tengo presente como tal. Él se dedicaba a mercadear en México, siempre haciendo negocios, pero no nos pasó su conocimiento a nosotros. Lo que sí nos transmitió fue el orgullo de ser mexicanos, de ser de México. Yo le decía a la gente: ‘Yo no soy del rancho, el rancho es mío...’ La clave para mí, ha sido siempre el de prosperar. El Progreso. Lo que importa no es donde está uno, lo importante es a dónde va.

En ese momento Ismael decidió dejar el campo y no regresar. Empezó a buscar un negocio que comprar, una gasolinera, una licorería, una tienda de abarrotes, y la tienda de autoservicio era lo más accesible que encontró. El negocio estaba en la ciudad de Marina que en ese entonces empezaba a ajustarse a la clausura de la base militar de Fort Ord en el contexto del reordenamiento militar que vivió Estados Unidos como consecuencia del fin de la llamada Guerra Fría. El cierre de la base significó la retirada tanto del personal militar que vivía dentro de la base como de la ciudad de Marina que era el centro de servicios más cercano a la base. Muchos de los apartamentos y negocios que servían al ejército y a las compañías y negocios que proveían servicios a los soldados comenzaron a cerrar y a ponerse en venta. El dueño del supermercado que intentaba comprar Ismael no estaba convencido de que un campesino mexicano podría hacerse cargo de la complejidad de abastecer el negocio. Ismael recuerda que el vendedor le sugería que se dedicara a otra cosa del campo, puesto que no veía posible que tuviera éxito en el nuevo giro. Ismael insistió y finalmente pudo comprar el negocio. En su historia recuerda las largas horas que puso en el negocio durante muchos meses para poder sacarlo a flote. Ni los proveedores ni los bancos le ofrecían en ese momento líneas de crédito, por lo que tuvo que depender de lo que pudo ahorrar a lo largo de los años.

 La clave del éxito de su negocio fue el haber entendido, quizá mejor que muchos de los dueños de la comunidad de Marina lo que el cierre de la base significaría para la ciudad en términos de su composición demográfica: “Yo pensé, bueno, todos esos apartamentos que ahora van a quedar vacíos pues a quién se los van a rentar, si no es a paisanos, y por eso es que desde el principio yo hice que mi supermercado fuera mexicano, con piñatas y comida mexicana”. Esta comprensión del cambio demográfico que ocurriría en la pequeña ciudad es extraordinaria por muchas razones. En primer lugar requiere un sentido claro de las claves

del sistema económico de la región, que uno imaginaría más bien propia de una persona que ha recibido capacitación formal. Pero la percepción de lugar y de las condiciones estructurales que determinan la presencia de oportunidades y empleo es algo que forma parte del medio cultural inmigrante a un nivel que debería quizá ser objeto de más atención: las comunidades migrantes y las redes de las comunidades migrantes continuamente transmiten este conocimiento empírico de medios y oportunidad. La inmigración hacia ciertas comunidades y zonas no ocurre aleatoriamente, sino que es definido precisamente a partir del conocimiento de la presencia de oportunidades y condiciones para el empleo que perciben quienes han abierto la plaza inicialmente. En el caso de los inmigrantes a la Costa Central, las oportunidades se conocieron inicialmente tanto por la población mexicana original de la zona como por aquellos que fueron atraídos a estos valles agrícolas en el contexto del programa bracero de mediados del siglo pasado.

El tiempo hizo de Ismael un inmigrante próspero. Su independencia y sentido del ahorro le permitieron ir invirtiendo en diferentes negocios y le llevó a convertirse uno de los dueños de propiedades más importantes de la ciudad. La crisis de la burbuja inmobiliaria particularmente a partir de 2007 le presentó una oportunidad excepcional para adquirir decenas de propiedades que ahora administran sus hijos. Su éxito empresarial le hizo afincarse definitivamente en California y a ser un importante empleador local.

2. *Una mujer empresarial: género y horizontes.*

El caso de Linda, también en la comunidad de Marina, refleja los valores y cultura empresariales en su intersección con cuestiones de género. En particular muestra la manera en que una joven crece en un contexto en el que la mujer es inicialmente dependiente pero paulatinamente se abre paso en la vida como sujeto de decisión e iniciativa empresarial.

Linda es originaria del estado de Michoacán en donde vivió hasta los diecinueve años pudiendo terminar secundaria. Al poco tiempo de haber terminado la secundaria se trasladó a vivir a California en donde empezó a ir a la escuela para aprender inglés. Fue como empezó a aprender inglés y después a trabajar:

Somos cuatro de familia dos hermanos y una hermana mi mamá y mi papá. Él murió cuando estaba chica, como de diez años. Nos criamos como quien dice solos nosotros con mi mamá. Vivíamos aquí

en los Estados Unidos pero nada más por dos años. Después mi papá murió aquí y al año nos regresamos para México y entonces allá estuvimos cuatro años y entonces mi mamá se tuvo que regresar a trabajar aquí en la agricultura, en la lechuga, aquí en Salinas.

El padre trabajaba en Santa Paula en compañías agrícolas productoras de cítricos, cerca de Oxnard, en California. Aunque su familia tenía tierras que utilizaban fundamentalmente para agricultura de subsistencia, él se vio en la necesidad de viajar a los Estados Unidos cuando tenía 15 años, para trabajar como jornalero. Su padre se casó a los 33 años cuando su madre apenas tenía 16 años y murió a los cuarenta y tres años en un accidente. Su muerte temprana dejó a la madre de Linda al frente de una familia de cuatro hijos con tan solo 26 años. Sin otra opción viable, decide regresar a los Estados Unidos dejando a Linda que era la hija mayor a cargo de la familia. Durante seis años Linda asumió el rol de madre para sus hermanos y eso hace aún más difícil que continúe con sus estudios formales. Después de un tiempo y ya que la madre ha logrado regularizar la documentación de toda la familia, les llama para que dejen el pueblo en México y viajen a reunirse con ella en los Estados Unidos.

El regreso a Estados Unidos supuso a Linda nuevamente el reto de adaptarse y reaprender el inglés. En Los Ángeles tenían familiares con quienes Linda y sus hermanos realizaron una breve estancia. Pronto marcharon a Salinas en donde su madre se había vuelto a casar y había preparado una nueva casa para reintegrar a su familia. Al principio su madre había trabajado en los campos de lechuga al igual que su nuevo esposo pero, como ocurre a muchos inmigrantes, buscó la manera de encontrar un trabajo menos difícil y también luchó por que sus hijos no tuvieran que vivir de jornales como ella.

Animado por su madre, el hermano de Linda empezó a trabajar en una taquería en donde aprendió el oficio y lo que se necesitaba para sacar adelante a un restaurante comercial. Tuvo la fortuna de que los dueños del restaurante se lo ofrecieron en venta. El hermano habló con su madre y le propuso que se hicieran socios. Para cuando habían puesto la taquería la madre ya había dejado de trabajar en el campo y su hermana pequeña, que había empezado a trabajar en una joyería, vio en la empresa familiar una oportunidad:

...mi hermana, ella trabajaba en una joyería e iba a la escuela, entonces se salió de la joyería y entró a ayudarles a la taquería. Mi hermana se enseñó a tomar las órdenes en la caja. Mi mamá pues iba a ayudarles a lavar trastes a limpiar las mesas a lo que se ocupara porque mi mamá no sabía cocinar como se cocina en el restaurante que es totalmente diferente que en la casa y pues lo que se ocupara:

que si a surtir mercancía. Después su esposo también se iba ayudarles como el fin de semana que se ocupaba mucho.

Linda siguió buscando su proyecto y su propio espacio. Inicialmente decidió continuar sus estudios en una escuela para adultos en donde continuó mejorando su inglés. Empezó después a trabajar en una tienda de almacén aunque ya empezaba a pensar en independizarse. Para llevar su propio negocio –un salón de belleza– adelante Linda tuvo que aprender además los mecanismos, formas y obligaciones de una pequeña empresa con respecto al fisco y obligaciones en los ámbitos local, estatal y federal. En este caso, gracias a su empeño en aprender inglés y su decisión de relacionarse con una serie de personas fuera del ámbito inmediato de su familia, Linda consigue el apoyo en su esfera de trabajo, en este caso directamente de la dueña del salón de belleza que eventualmente Linda terminaría adquiriendo como propio.

Tuve que aprender a hacer el *payroll*, y a hacerlo todo, desde el presupuesto de la semana para pagar los impuestos, hasta los cupones que se tienen que hacer. *Cheryl me enseñó*. La cuestión de los impuestos y permisos no es difícil, pero se paga bastante. En la ciudad es bien fácil sacar el permiso: nada más te dan una solicitud para describir lo que se va a hacer o se va a vender y te dan una cuota que tienes que pagar y no es mucho.

Es posible conjeturar que la empresariedad de Linda habría tenido menos posibilidades de aflorar en un contexto doméstico como el que se había dado con su padre y en el cual tanto su madre como ella misma habrían continuado teniendo un papel más tradicional de mujer dependiente. Pero las circunstancias de vida llevaron a su madre a independizarse y crear un segundo matrimonio con otro tenor puesto que en su nuevo matrimonio ya no hay esa enorme diferencia de edad que había en el primero. Linda, a pesar de tener una personalidad más bien tímida, se convierte en una mujer que no solamente es capaz de sacar a sus hermanos pequeños adelante en la ausencia de su madre, sino de asumir el riesgo que implica el inicio de la propia empresa.

En la historia de Linda aparecen los valores que empiezan a repetirse en muchos de los empresarios – sacrificio, ahorro, visión y decisión ante el riesgo – a los que se añade la dificultad adicional de una socialización en la que la mujer tiene un papel secundario. Son las circunstancias de la vida, primero de su madre y después la propia, la que permiten a Linda dar el paso hacia la independencia por medio de la empresariedad. También importantes en la narrativa de Linda, es la generación y uso de redes sociales locales que se definen alrededor de

elementos identitarios, particularmente el del origen o paisanaje, que permiten al inmigrante empresarial oportunidades de desarrollo.

3. *Alejandro, empresario de retorno*

El caso de Alejandro de 36 años es contrastante pues lo documentamos en el momento preciso en el cual se encuentra programando su retorno a México. Alejandro representa en buena medida y refleja el sólido panorama macro-económico de México que ha llevado a muchos emigrantes a replantearse salir a Estados Unidos y a muchos inmigrantes como es el caso de Alejandro, a regresar (Canales 2004. López 2006). La situación de dificultad económica que se vive en los Estados Unidos y que se siente particularmente en la costa central de California a partir de 2008 hace que México, a pesar de la creciente violencia e inseguridad en el norte de México, permita a muchos emigrantes ponderar la posibilidad del regreso (Montaño 2001, Martínez 1999).

Alejandro vive en la ciudad de Chualar, al sur de Salinas, en donde es propietario de un taller de rectificación de cabezas de motores de combustión interna. Su historia como migrante comienza a los dieciséis años cuando cruza la frontera para probar suerte, hospedándose con una tía en el estado de Oregón, en donde comienza trabajando en la agricultura. El motivo inicial de Alejandro era ahorrar para comprar un coche, un *cabriolet* convertible y regresar a México. Trabajó en Oregón apoyado por su tía hasta el final de la temporada agrícola, al llegar el invierno. Estando allí se dio cuenta de que tendría que esperar al menos tres meses a que volviera a haber trabajo, por lo que decidió agarrar sus cosas y marchar a Salinas en California, en donde utiliza sus redes de parentesco para buscar y encontrar una oportunidad:

Y sí, me compré mi *cabriolet* y me fui para California con mi tía en Salinas. Mi tío político tenía un taller de reparación de motores, por lo que me acerqué con él y le pedí trabajo. Él me dijo que no tenía trabajo, que no tenía nada que ofrecerme, pero le insistí que haría lo que fuera necesario, que necesitaba trabajo y así empecé de *chalán* del taller.

Poco a poco fue ayudando en diferentes aspectos del taller y con el tiempo aprendió el oficio del taller de torno, que incluye el manejo de diferentes máquinas para la reparación de motores de combustión interna. Con el tiempo se enamoró de una joven originaria de Guanajuato “que llegó desde muy chica, pero ya es *pocha*” y decidió quedarse a seguir

trabajando en California para sacar adelante a su familia. De este primer matrimonio resulto una hija a quien llevaban y traían a México con cierta frecuencia.

Al principio Alejandro seguía trabajando con su tío político pero un día un cliente del taller se acercó a verle y le dijo que tenía unas máquinas de taller que ya no ocupaba y que quería que se asomara a verlas por si le interesaban. Como no tenía ahorros suficientes como para permitirse pensar en una inversión decidió no acercarse a verlas, pero el cliente insistió hasta que consiguió que Alejandro fuera a verlas. Para sorpresa de Alejandro, el cliente le proponía que simplemente se quedara con las máquinas sin condición:

Luego regresó el cliente a los tres días y me dijo que qué había pasado, que por qué no lo había ido a ver. Así que bueno pues ya fui y me enseñó la maquinaria y yo le dije que sí que estaba bien. Él me dijo, pues ya llévatelas que yo no las uso para nada. Yo le dije que andaba bien quebrado que no tenía dinero para nada, pero él me dijo: “Pues no mira, no te las estoy cobrando, simplemente te las doy. Mi hijo no las va a ocupar y yo ya estoy muy viejo, así que llévatelas”. Yo le dije que no, que se las iría pagando.

Con este apoyo inesperado, Alejandro se puso de inmediato de manos a la obra y montó su taller en Chualar, una pequeña comunidad al sur de Salinas. Si bien es una comunidad pequeña, Chualar está en el centro de inmensas explotaciones agroindustriales, por lo que hay bastante trabajo de maquinaria agrícola.

A las dos semanas (de instalado el taller) vino de nuevo y me dijo: Oye tengo esta cabeza [de motor] para que me la arregles y claro, en ese momento me pareció entender que así sería la manera en que le iba a pagar la maquinaria, haciéndole trabajos. Así que arreglé la cabeza y se la fui a llevar y le dije allí esta, gracias nos vemos después, pero él no me lo quiso cobrar.

Para montar un taller en California hay que saber varias cosas además del oficio. Los papeleos, los permisos, en especial el del manejo de substancias tóxicas, y varios permisos para el manejo de materiales y personal. Su segundo matrimonio fue con una mujer que vivía en el Distrito Federal y a quien conoció durante una visita. Finalmente su nueva esposa acepta irse a vivir a los Estados Unidos con él, pero la vida rural de Salinas le resulta mucho menos atractiva que la que tenía en el Distrito Federal. Al cabo de un tiempo deciden intentar el retorno definitivo.

Ahora ella vive en México con mi hija y ya estamos en el proceso de cambiarnos para allá. He decidido poner el negocio en la ciudad de México, en la zona del norte por donde está *Perinorte*, para ya salir adelante.

Para trasladar el taller a México, Alejandro se ha planteado transportar las máquinas hasta su casa en el Distrito Federal en donde espera tener trabajo suficiente. La incertidumbre que tiene es el de las facilidades o trabas que podrá encontrar para la importación del equipo.

De hecho quiero montar el taller allá. Es más fácil, porque rentar un local en una buena avenida es barato, y la maquinaria que es mucho más cara en México, ya la tengo. El problema es que no sé cómo pasar la maquinaria que tengo. Calculo que llevarla me salga como en unos mil quinientos dólares, pero no sé, no he podido encontrar como hacerle para la pasada.

Mientras resuelve el trámite, Alejandro, que tiene doble ciudadanía, ve cómo su vida familiar se va desarrollando en México:

Ahora tengo el taller encargado con un ayudante voy a México a la boda de mi hija. Terminó su carrera apenas en abril y ya se casa en mayo, pero bueno. Mi esposa acaba de irse a México hace una semana, y yo estoy contento de ir para allá.

Sin saber el desenlace de la historia de Alejandro, su caso refleja sin duda el momento de tasa de inmigración cero que de manera tan sorprendente media ahora México y los Estados Unidos. En los últimos años la crisis económica y la pujanza de la economía Mexicana ha hecho menos urgente la construcción del llamado muro de la tortilla, puesto que el saldo migratorio a principios de la segunda década arrojaba un saldo estadísticamente insignificante.⁹

En este caso, a diferencia de otros en los que la asimilación económica y cultural es más bien definitiva y gradual, refleja la intención de muchos de los emigrados mexicanos por atravesar la frontera como una oportunidad para lograr una base económica que permita la movilidad social que no aparecía claramente en sus comunidades de origen. Hay un claro objetivo económico inicial, representado en este caso en la aspiración por el automóvil de un joven que se aventura a la emigración, pero que a fin de cuentas marca la experiencia migrante de Alejandro como una opción de momento y no como proyecto de vida.

4. *La importancia de la educación*

Al igual que Alejandro, Ignacio empezó su aventura al norte como una opción temporal para lograr una oportunidad de movilidad social y económica que no acababa de cuajar en su lugar de Origen. Ignacio tiene hoy su despacho de contabilidad en una de las zonas más comerciales de

⁹ El equilibrio migratorio parece haberse logrado con la fortaleza económica de México frente a la caída de la oferta de trabajo en los Estados Unidos.

Castroville y a pesar de que su residencia es permanente, él se sigue considerando no solamente mexicano, sino patriota mexicano.

Originario del pueblo de Cárdenas, cerca de Salamanca, Guanajuato, tiene el doble orgullo de ser patriota mexicano y de haber tenido un gran éxito como migrante en los Estados Unidos. Su opción migrante la aprendió de la experiencia de su padre, quien emigró en varias ocasiones para trabajar en los Estados Unidos como bracero:

Mi padre vino dos o tres veces a Estados Unidos en el programa bracero. Estuvo aquí en el algodón por el lado de Texas y yo creo que alguna vez viajaron al estado de Arizona a la sandía. Pero principalmente fue algodón. Con el dinero que hizo compró un lote muy grande, como una hectárea y se lo vendían todo pero él no quiso comprarlo todo porque la otra mitad la usó para casarse.

Con el dinero que ahorró trabajando en los Estados Unidos, compró tierra y, aunque continuó trabajando por un tiempo con los patrones de la hacienda local como mayordomo, finalmente se independizó. Además de trabajar sus tierras comenzó a rentar otras de vecinos del lugar y a pagarles con una parte de la cosecha. Con base en mucho esfuerzo fue mejorando la tierra y terminó perforando un pozo con el cual aumentó el rendimiento y seguridad de las cosechas.

Él, mi padre, no sabía hacer cuentas. Con el pocito empezó a agarrar otros terrenitos además del suyo por un porcentaje para los dueños y allí es donde entraba yo, al final de la cosecha, porque había de dividir el producto en tres partes o cuatro partes.

Esta experiencia temprana de la aplicación de conocimientos adquiridos en la escuela para ganarse la vida marcó de manera muy importante la vida de Ignacio como una persona que apostó desde el principio por la educación como la clave del éxito. Ignacio era el cuarto hijo de una familia de trece. Los hermanos mayores empezaron pronto a trabajar para ayudar a su padre con la explotación y con el gasto de la casa, pero Ignacio siempre pidió el apoyo de sus padres para continuar sus estudios.

Yo me acuerdo que papá mencionaba con orgullo que allí alguno de los vecinos tenían sus estudios y yo iba adelante año tras año sin reprobar. Uno tras uno tras uno. Cuando salí en la primaria, no hay secundaria que está en Salamanca. Entonces en ese tiempo el pariente estaba en el cuartel de Irapuato y se inició en México el Programa Agropecuario los Sistemas de Escuelas Secundarias ETA y SETA, o Escuela Técnica de Agricultura de Rancho Grande en Irapuato. ” Y por eso me decidí por el bachillerato de contabilidad. Terminé y luego me encontré en la misma situación listo para ir a la universidad. Recuerdo que el maestro de contabilidad de nosotros era muy reconocido y fue la Autónoma de Guadalajara a decirnos que no teníamos que hacer examen de admisión, que nos admitían al grupo completo. Y nos daban bolsa de trabajo y todo y era mi ilusión ir a Guadalajara, pero mi padre decía que aún así iba a haber gastos. Se acabó allí otra vez.

Después de agotar las posibilidades que tenía a su alcance para continuar sus estudios no tuvo otra alternativa que la de buscar trabajo en empresas locales. Con el tiempo obtuvo un certificado de Control de Calidad y empezó a trabajar en la *Continental Can Company*, una filial de una compañía de Nueva York.

Fue en ese tiempo cuando se acercó a uno de sus hermanos, Virgilio, que ya estaba de visita después de pasar una temporada trabajando en California, para pedirle apoyo para ir a los Estados Unidos.

En una de esas pláticas le dije: ¿Por qué no me ayudas para llegar a los Estados Unidos.” Me dijo: “¿Estás pendejo o que crees que el Norte es lo que los demás llegan a platicar...?” Pero yo me decía que si todos lo hacen, yo creo que si ese otro migrante que ni estudio tiene regresa con tanto dinero en un poco tiempo, yo puedo traer más en una semana.” Mi hermano no me animaba, me decía: “Si ya estás trabajando aquí, ¿qué vas a hacer allá?” Le dije: “Bueno, pues si me quieres ayudar... aquí ya subí de todo, lo único que me falta es ser jefe de departamento. Pero tenía que desaparecer como a once que estaban formados delante de mí para llegar a ese puesto, así que, aquí, para mí, no hay futuro. Ahí quedó la plática y se vino él para Watsonville.

A pesar del rechazo inicial del hermano, un día Ignacio recibió una llamada desde California en la que su hermano le daba instrucciones sobre cómo pasar la frontera para ir a trabajar en Watsonville, una comunidad que está a diez minutos al noroeste de la comunidad de Castroville en donde finalmente se asentó.

De pronto en aquel tiempo no había teléfono en las casas, me llega una noticia de que “ey, que te va a llamar tu hermano tal y tal día”. Llamó a la caseta y me dice: “Así, ¿'onde chinga'os estás? ¿No que te querías venir?” Órale. OK te vienes el martes vas a llegar a la frontera y en la central sacas un boleto de Irapuato a Tijuana y en la central tomas un taxi y te vas a un restaurante que está en tal y tal dirección y llegas y preguntas por... parece que me dijo... bueno que no me acuerdo, pero me dijo y allí vas a llegar y él ya sabe y él te va a pasar. Igualmente, el 13 de mayo del 1987 fue que yo salí de mi pueblo al sueño americano a los 23 años. Hice tal como me dijo no sé, no te traes nada algo ligero, una chamarra. Dura el autobús dos días sin bañar. Esperamos y luego llegó y me dijeron ¿están listos? Órale y nos llevó a un lugar y dijeron OK salimos a tales horas. Salimos de allí como a las seis de la tarde y nos fueron a tirar al cerro y empezamos a caminar.

La narración de su paso por la frontera está llena de intensidad como la de muchos otros jóvenes que atravesaban la frontera en esos años. Pasaron el río y caminaron por muchas horas hasta llegar al lugar donde les recogió un vehículo de carga en el cual no cabían mas que hacinados unos encima de otros. Finalmente llegó a la comunidad de Watsonville donde le esperaba su hermano y un trabajo en los campos de cultivo, en la pizca de la mora. Como recién llegado tenía menos preferencia para recibir trabajo cada semana que otros trabajadores que llevaban más tiempo en el lugar. Los inmigrantes respetaban el derecho de antigüedad, *el seniority*, por lo que

no todas las semanas lograba emplearse. Con el tiempo fue logrando la confianza de los dueños de las explotaciones y fue logrando poco a poco su propio lugar en la compañía.

Mientras lograba asegurar su ingreso semanal, Ignacio continuó enfocándose en la importancia de prepararse aún más para salir adelante.

Pero yo lo que hice, recién llegado, a las tres semanas de haber llegado, me fui a la escuela de adultos, porque yo quería estudiar inglés, porque en mi mente decía, "*pues yo estudié algo en México, pero ¿cómo lo voy a hacer valer si no se hablar inglés?*" Y a lo mejor me sirve, a lo mejor no, pero yo quiero hablar inglés. Mi hermano y yo, mi hermano el que me trajo, nos íbamos a las clases de adultos en la tarde. En esos días de pizca trabajábamos desde las siete de la mañana hasta las cinco, seis de la tarde: Entonces él tenía más señoría que yo y se quedaba en el trabajo. Yo salía más temprano, me iba a casa y me ponía a preparar la comida. Cuando él llegaba se bañaba y para cuando llegaba yo ya tenía lista la comida, entonces comíamos y me iba yo a bañar mientras él lavaba los platos. Entonces ya listos y a la escuela, los dos. Y empezábamos las clases a las seis y media y salíamos a las nueve. A las nueve y media regresábamos, algo ligero para cenar, luego a dormir y levántate a las seis. Él preparaba algo ligero para desayunar y al trabajo.

Al tiempo que aprendía el idioma inglés siguió buscando mejores oportunidades con los empleadores locales. Con el tiempo logró colocarse con una familia que le ofreció un empleo mejor remunerado y la oportunidad de aprender el oficio de plomero. Como era buen conductor y tenía su licencia para manejar en California comenzó a subir peldaños para convertirse en trabajador indispensable de una familia italiana en Castroville. Su empeño empresarial y su espíritu independiente le llevaron a continuar tomando clases en un centro universitario comunitario en donde obtuvo entre otras cosas un título de notario y contador con autorización para preparar reportes anuales de declaración de contribuyentes. Con esta certificación comenzó a generar ingresos adicionales preparando impuestos para personas de la comunidad. Con el tiempo se instaló en unas oficinas independientes de su casa y a partir de entonces ha logrado prosperar con su propio negocio.

Entre las experiencias que más le marcaron como mexicano trabajando en el extranjero, recuerda aquellas en las que su carácter de mexicano generaba ciertas reacciones en la gente a la que le prestaba servicios, particularmente durante su etapa en la que trabajó como plomero:

Y así uno trabajaba con nosotros el que hacía la calefacción era güero, güero de aquí, anglosajón, pero se notaba muy adentro era racista. Me invitó a su casa a que le ayudara a limpiar la *yarda*, un sábado. Yo todavía no me casaba, andaba en eso. Entonces fui y yo sentía que me estaban mirando. Entonces agarré la máquina podadora y empecé, sude y sude y cansado, pero yo me sentía como tomate. Terminé y entonces la señora salió y se presentó. "Yo tenía la idea de que los mexicanos eran

flojos” me dijo, y me empezaron a preguntar de mi vida y vieron que no todos son flojos y de allí me gané el respeto.

En el caso de Ignacio, la educación es el eje alrededor del cual se genera el proyecto de la experiencia inmigrante y empresarial. Las oportunidades de movilidad que tenía en México no parecen abrirse tan fácilmente dentro del contexto del trabajo asalariado, ni en el campo ni en la ciudad. Como muchos otros inmigrantes, Ignacio encuentra en la continuación de su preparación, en la adquisición de un capital cultural adecuado y legitimado en California, la mejor manera de lograr sus objetivos de independencia y éxito. Está atento desde un principio a comprender las claves locales de movilidad y ve en la empresa individual el mejor camino para lograr su visión como inmigrante.

5. *Mujer independiente y de empresa*

Dominga nace en Santa Catalina, Guanajuato de una familia que por generaciones se dedicó al comercio y a la manufactura de productos de consumo local. Sus abuelos trabajaron en parte para la hacienda, pero en parte por su cuenta trabajando la lana, produciendo cobijas y vendiendo comestibles en su comunidad. Tener negocios y ser independiente es algo que ha visto desde pequeña como una opción real e importante. Lo aprendió pronto de su abuela:

Me decía. "Hija, el negocio es muy bonito porque amaneces sin un cinco y en la tarde te das cuenta que te llegó. El negocio siempre tiene si tú haces algo, tienes también comunicación con las demás personas es algo muy bonito, la gente te llega a querer tanto que te los haces parte de tu familia" decía. Y el negocio... siempre ella siempre a todas mis hijas les decía el negocio y todas fueron negociantes.

Su padre emigró a los Estados Unidos y trabajó de caballerango para unos rancheros en el estado de Texas. Durante su estancia en Texas logró arreglar su situación legal y traer a la familia poco a poco a Estados Unidos. Como su primer trabajo y las redes familiares fuertes las tenía en California, fue trayendo a sus hijos a este estado paulatinamente. Era su primordial temor el ver a la familia dividida:

Nos venimos en autobús. Y pasamos por San Isidro. Y en ese tiempo él nomás quería pasar y regresarnos. Que nomás allí en la frontera para que sellaran los pasaportes y regresar para atrás. Pero entonces allí uno de mis hermanos de aquí de Salinas a San Isidro y dijo. "Papá, lleguen de una vez hasta Salinas" dijo. ¿Por qué se regresan? Vénganse pa' que mis hermanas conozcan dónde estamos". Dijo, no. Porque en ese tiempo a poco se le había casado una hermana mía y él ya decía que no quería regar más su familia. "Se me van a quedar todos por acá" decía. Y ya mejor y quería

llevarnos para atrás. Mi hermano lo convenció y ya nos trajo y nos quedamos aquí una temporada. Corta y luego nos llevó de regreso a México.

Al poco tiempo regresaron a California para quedarse. Al principio Dominga trabajó en el campo, pero ella tenía claro que el campo no era su salida y que tendría que abrir su propio camino, tal y como lo habían hecho sus padres y sus abuelos.

También cuando llegué a Estados Unidos trabajé en el campo, como por un año y medio. Viendo una señora de cincuenta años que la miraba cómo ella me fijé en ella, ella apenas podía trabajar y me miré en ella y yo dije, "yo no quiero llegar a esto". Entonces yo quise ir a buscar mi estudio y empezar a estudiar algo para llevar a cabo mis sueños y ser una cosmetóloga.

Ya viviendo en Estados Unidos conoció al joven con el que habría de casarse. Él era nacido en Estados Unidos pero de familia mexicana. El cortejo fue tradicional y el chico tuvo que trabajar su relación poco a poco hasta que ella accedió primero a salir y después de un tiempo a casarse con él.

Su boda fue en México y podría utilizarse como ejemplo de una vida transnacional vibrante y significativa en la que todos los elementos de estatus, consolidación de relaciones entre diferentes familias y la actualización de los valores y perspectivas de la comunidad no pierden fuerza ni se desdibujan por ser trazados por miembros de la comunidad que ahora viven no solamente fuera de ella, sino al otro lado de la frontera. Los lazos que la unían a su familia y a su pueblo eran muy fuertes y decidió que si se iba a casar con su novio mexicano-americano, lo haría frente a su gente y en su pueblo.

Hicimos la boda allí en mi pueblo y el mariachi en la comida, la estudiantina en la misa, lo religioso y en la noche vino un conjunto. Luego la tornaboda al otro día. El recalentado y la gente sigue viniendo. Cuando vi las invitaciones pasó algo muy curioso porque en mi pueblo se acostumbraba que se daban las invitaciones primero a la clase más alta a los que son allí del pueblo y yo empecé a dar invitaciones de los ranchos. Les di la preferencia. Una tía vino enojada. Ya supo que se andaban dándose. Le dije, todavía no es su turno. Empecé a darle y toda esa gente una señora lloró dijo que era la primera vez que agarraba una invitación que nunca nadie la había tomado en cuenta. Puedes ver el cariño de esa gente que de veras te quiere de corazón. Ves en sus ojos que de veras, fui bien bendecida.

A pesar de que el idioma continuó siendo su mayor obstáculo, se empeñó en realizar estudios de cosmetología y finalmente logró abrir su salón de belleza en la comunidad de Castroville, en el año de 1982. El negocio le da una independencia que sabe que no habría podido tener de haber continuado trabajando en el campo y también le ha permitido formar una familia y a educar a sus hijos de manera que tengan aún más opciones que la generaciones anteriores. Las claves locales

de la empresarialidad, es decir la cultura local que debe aprenderse para poder tener éxito las aprende sobre la marcha, preguntando y sacando provecho de los recursos disponibles en su comunidad;

[Hay que] leer bien las cláusulas de un contrato. Buscar una buena ubicación para su negocio y también siempre estar al día en su negocio. Seguir todo lo nuevo. Como yo en mis tiempos todavía que tengo 32 años de estilista y sigo yendo a los *hair shows* y siempre aprendes. Nunca dejas de aprender.

El negocio ofrece al migrante la oportunidad de la independencia y la ocasión para prosperar. Dominga abrió sucursales de su negocio en otras localidades, en Pismo Beach y en Los Ángeles y logró no solamente establecerse como persona de éxito en California, sino también manteniendo sus lazos e influencia en su comunidad de origen.

Capital cultural, capital social y empresarialidad

La condición de empresario

En términos generales, cuando la gente habla de inmigrantes empresariales viene a la mente los casos de aquellas personas que llegan a un lugar con capital y que en función de este capital desarrollan su empresa en el lugar de acogida. Los casos que hemos seleccionado para integrar en este trabajo ilustran varios de los aspectos que hemos señalado como elementos fundamentales en la experiencia del inmigrante empresarial en el contexto de comunidades transnacionales. Todos tienen en común el haber vivido el momento crítico en el que definen su proyecto como emigrantes. Toman la decisión de salir de sus comunidades con un importante bagaje o capital social y cultural con el cual enfrentar los retos y tomar ventaja de las oportunidades que se les presentarán. “¿No que te querías venir?” le espeta su hermano a Ignacio: *Esperamos y luego llegó y me dijeron ¿están listos?* Estar listos es la consigna para aprovechar la oportunidad que inicialmente se presenta precisamente en forma de contactos y apoyos, de información y ayuda concreta que le brindan quienes ya han hecho la travesía, de uno y otro lado, a aquellos que van a realizarla. La información fluye de muchas maneras en el espacio transnacional, y como hemos presentado brevemente, de manera cada vez más inmediata y oportuna a través de los medios de comunicación masiva que ahora están al alcance de la inmensa mayoría de la población. La

información fluye a través de la cultura, de la música, los relatos, la televisión. Fluye a través de los teléfonos celulares, y de las computadoras que están cada vez más presentes y más conectadas. En las comunidades de origen se celebra y respeta al emigrado, particularmente porque su ingreso es fundamental para el mantenimiento de las mismas. Como comentaba María, una de las entrevistadas:

[El pueblo] ha crecido un poco, pero allí todos nos conocemos porque es un rancho chico, el rancho a hora se llama Alameda Juárez, pero más antes se llamaba Santa Rosa. Y todavía allí cuando baja uno de acá de Estados Unidos lo primero que te encuentras es un *sign* que dice: "Santa Rosa" "Bienvenidos a Santa Rosa"

En muchos casos la información y experiencias se transmiten de generación en generación, especialmente en el caso de los hijos de los emigrantes que fueron braceros y transmitieron a sus hijos una idea clara de los retos, de las oportunidades y las estrategias para tener éxito en el norte. En la mayoría de las entrevistas con mujeres empresarias, como es el caso de Linda y de Dominga en las que son las redes familiares y más puntualmente de género, las que facilitan las condiciones para el viaje y el internamiento en los Estados Unidos y, quizá más importante, la cultura empresarial – la idea de negocio, el concepto de autosuficiencia, el sentido y la importancia del ahorro, el sentido de la independencia y la importancia de la idea de progreso individual. Para las mujeres, es evidente que la empresa les permite mejorar su estatus dentro del contexto doméstico. También es cierto que la ruptura de los roles tradicionales de sumisión y obediencia solamente ocurren como resultado de un proceso y que en muchos casos la condición y trabajo empresarial no exentan a la mujer de las cargas tradicionales de cuidado de los hijos y de la unidad doméstica.

La afiliación étnica, el sentido de origen y pertenencia es quizá uno de los aspectos más fascinantes de la experiencia del inmigrante y una tensión constante a nivel individual. El emigrado y sus hijos *son* mexicanos. La experiencia migratoria y su gradual asimilación social, cultural y económica son aleatorias y circunstanciales, pero nunca algo que les cambie su naturaleza. El origen les distingue y les identifica y el sentido de patria y orgullo patrio es una constante en todos los entrevistados. Ignacio lo subrayaba de manera explícita:

Como le dije en un principio yo soy un tipo patriota y no quiero que se olviden de México. Voy de vez en cuando. Tuve un periodo que quería ir cada año. Les enseñaba que esto no es todo el mundo que hay pobreza y que miren la pobreza en plena... allá en México y que no se olviden las raíces la cultural y que deben si, pero que no olviden sus raíces y su cultura, nada más.

La formación de la empresa que tiene un sesgo identitario es una manera clara de fijar esa identidad y de legitimar el abandono de la tierra de origen. La creación de comunidades en los Estados Unidos que tienen un claro signo étnico y que están claramente orientadas a mantener esa afiliación funciona sólidamente a muchos niveles. A nivel personal permite legitimar esa ausencia (he salido, pero no he dejado de ser quien soy) y por otra parte permite a nivel social y económico que la empresa prospere. La empresa del enclave étnico sirve y se orienta primariamente a los miembros de las comunidades transnacionales en las comunidades de destino y sin que esto resulte como quizá ha ocurrido con otros grupos históricos que se han asimilado en esos mismos términos en los que Henry Ford cuando realizaba esa famosa puesta en escena del trabajador que entraba vestidos de sus trajes étnicos en un gigantesco perol de la mezcla humana para salir del otro lado vestido como cualquier otro americano. El *melting pot* parece en California hoy por hoy más bien una ensaladera en la que cada grupo coexiste con sus propias particularidades culturales y sin que esta particularidad sea una amenaza para la cohesión social más amplia. Al menos eso es lo que parecen entender las comunidades transnacionales que echan raíz definitiva en sus comunidades de destino, transformándolas al tiempo que las comunidades transforman sin duda a los inmigrantes (Re Cruz 2009).

Es cierto que hay muchos casos de mexicanos que han optado por la oportunidad que da Estados Unidos para invertir y residir en el país. Es cierto que en el contexto de inseguridad y violencia que ha prevalecido en zonas de México en la última década muchas familias mexicanas de clase media alta y de la clase empresarial han optado por mantener una doble residencia. En una nota reciente que aparece en el diario tejano el periodista se refería a “una ola de inmigración mexicana legal” que ha permanecido al margen del debate norteamericano acerca de las políticas dirigidas a lidiar con la inmigración pobre. Estos inmigrantes han sido motivados a dejar México por la ola de violencia de los carteles y han preferido pagar miles de dólares para contratar abogados que les tramiten las visas de inversionista para ellos y para sus familias. Estos inmigrantes se han ido concentrando en comunidades protegidas con bardas y puertas eléctricas y podrán llegar a tener la influencia que tuvieron los cubanos pudientes que abandonaron la isla como consecuencia de la Revolución castrista. Solamente en San Antonio, Texas, hay más de cincuenta mil mexicanos que han ido a residir a una de las zonas más exclusivas de San Antonio y que se conoce como “Pequeño Monterrey” (Texas Press 2013).

Estos inmigrantes acaudalados han podido saltarse las colas de la inmigración solicitando las visas preferenciales para empresarios que proporcionan los consulados norteamericanos. Para lograr esta visa los inmigrantes tienen que demostrar que son empleados de empresas transnacionales o bien que han hecho o realizarán una inversión considerable en los Estados Unidos, superior a los cincuenta mil dólares, ya sea en la forma de un negocio propio o de inversiones en negocios existentes. Las visas se otorgan por una duración de un año pero son renovables hasta por un máximo de siete. Teniendo estas visas, los inmigrantes pueden solicitar su residencia permanente en el país y a partir de allí la ciudadanía.

En California la inmensa mayoría de los inmigrantes empresariales son gente de origen humilde que tiene en común una visión de independencia y progreso que les ha sido transmitida mayormente en el seno de sus propias familias. Otra constante en las entrevistas que hemos realizado es la presencia de un modelo sobre el cual se funda el proyecto y la idea de empresa individual. Es evidente que la cultura mercantil muy extendida en México y que puede documentarse desde el período de las grandes civilizaciones mesoamericanas está presente y vibrante en el mundo rural. Es un mundo en el que tanto los hombres como las mujeres tienen oportunidad y autoridad, lo cual sin duda explica que a pesar de los roles de género tradicionales que se mantienen por generaciones entre las familias mexicanas en los Estados Unidos, las mujeres tengan relativamente pocas ataduras en el momento en el que deciden emprender. Por ejemplo, el caso de Dominga que simplemente informa a su esposo de su decisión y lo involucra en el proceso:

Con mi primer niño y embarazada del segundo, y estaba un día caminando miré a un lote donde iba a haber una construcción nueva. Decía que *pronto un nuevo centro comercial*. Íbamos caminando, mi esposo y yo, me sacaba a caminar. Entonces me quedé parada mirando a ese lugar y le mencioné le dije: Allí quiero mi primer salón de belleza y me dice. *Estás soñando porque es mucho... es un centro nuevo. Empieza por algo más bajito*. Le dije: “No”. No tenía ni con que apuntar y me acuerdo que me anoté mi 1800 en mi mano y para llamar y saber cómo iba a ser el lease de ese lugar y todo. Y como él es el que domina el idioma le dije: ándale llama tú y yo le marqué y ya lo puse a él en la línea y habló a hizo una cita y si nos la dieron y nos enseñaron cómo estaba, el croquis, cómo iba a ser y los espacios y donde le selañé le dije que allí me lo apartara. Y si, el señor lo apartó y así fue como iniciamos, primeramente Dios y fue mi primer lugar en Alvin Drive en Salinas por cinco años tuve allí mi negocio y de allí me moví aquí a Castroville.

Es gente dispuesta a arriesgar, pero también gente que tiene cierta claridad en cuanto a su proyecto y a las claves para lograrlo. En todas ellas hay una clara determinación por entender las claves del juego en el lugar de destino, una decisión por adquirir el conocimiento y los medios para integrar una empresa entre los que el capital social, es decir, el conjunto de relaciones y medios del ámbito social en el que se insertan, son la clave para lograr adelantar su proyecto.

Las redes transnacionales en las que se insertan estos proyectos individuales son hoy quizá más inmediatas y substanciales que en el pasado, puesto que los nuevos medios de comunicación social permiten una transmisión más fluida de la información y recursos que son necesarios para la consolidación de estas redes. Al margen del volumen y saldo migratorio actual, la presencia de las comunidades transnacionales mexicanas continúa siendo evidente y sólida. La atención que se da a estas comunidades a ambos lados de la frontera es continua y firme a nivel político y cultural.

El impresionante peso que tiene la empresariedad mexicana en California y la insuficiente atención que se ha dado a la contribución empresarial mexicana al conjunto del bienestar del estado merecen sin duda una nueva revisión. Esta empresariedad ha sido una contribución substancial y en conjunto mucho más importante como contribución que la de los inmigrantes recientes. Es también importante considerar que esta presencia es también una presencia mucho más integrada pues es el resultado de muchos años de integración en el sistema.

El acercamiento a casos específicos de inmigrantes apunta a que el capital cultural y el capital social del inmigrante proviene precisamente de la solidez de la vida transnacional de las comunidades y de sus miembros. Las historias hablan de ejemplos, de valores y aspiraciones que han sido transmitidas de una generación a otra. El origen del inmigrante, su calidad de ser mexicanos, se hace patente en un ambiente que presenta al inmigrante el reto de demostrar que el estereotipo de ser incapaz, flojo o de menos valía es uno que puede y debe combatirse y que se combate precisamente por medio del éxito. En las historias que hemos presentado queda patente la voluntad de contradecir una narrativa que hace de inmigrante mexicano una persona de la que no se espera una capacidad más allá de la necesaria para el trabajo básico de los campos de cultivo. Como en el caso de Ignacio, que sorprende a sus empleadores al plantearles

su decisión de independizarse por medio de la creación de su propia empresa, o la de Ismael, que a pesar de las advertencias del dueño del supermercado en venta –dédicate a cosas del campo, le advierte- no solamente se aventura con la compra, sino que muy pronto demuestra que ha podido leer la oportunidad mucho mejor que el dueño anterior.

El capital social y cultural con el que comienza su aventura el inmigrante se transforma y enriquece en el proceso de adaptación y en el mismo desarrollo de la experiencia. El inmigrante empresarial – y cada uno de los casos que se presentan aquí dan testimonio de ello – es capaz de percibir pronto cuáles son las condiciones que debe cumplir para poder llevar a cabo su proyecto, en dónde debe invertir y cuándo debe invertir para poder dar el paso hacia su independencia y su éxito. En muchos casos los inmigrantes saben aprovechar los elementos de enriquecimiento que les ofrece el medio, ya sean cursos de idioma, cursos de capacitación en la empresa específica en la que están interesados, o en apoyos y ayudas individuales y sociales que encuentran en sus comunidades. De manera muy importante, es claro que los inmigrantes empresariales se apoyan de manera decidida y continua en las redes de relaciones sociales a su alcance con el objeto de llevar a cabo sus ambiciones empresariales. Amigos, parientes y conocidos les ofrecen o aceptan ofrecer apoyos, conocimiento y oportunidades que dan origen o permiten la consolidación de la empresa.

Los elementos principales en el desarrollo de la empresarialidad entre inmigrantes incluyen la solidaridad de origen – el ser mexicanos – que en una gran mayoría de las empresas se convierte en la orientación que se da a la empresa. Son empresas de inmigrantes mexicanos que tienen una vocación de servicio no excluyente pero claramente orientada precisamente a dar servicio y atender a la comunidad mexicana.

Es común en las historias de inmigrantes mexicanos la presencia de una mentalidad de empresa que se trae desde México. Por otra parte da una idea de las circunstancias y parámetros de la integración en este ámbito cultural. Algunas de las experiencias se enmarcan en el mito de Estados Unidos como tierra de oportunidad abierta y otras en un dejo de tristeza por la carencia de condiciones estructurales en México que les llevaron a salir de sus comunidades de origen. En muchos casos el regreso no ocurre. Las condiciones de violencia parecen hacer esto cada vez menos probable. Pero el lazo identitario es muy fuerte e importante. Finalmente se

incluye un caso en el cual el regreso se ha buscado y se realiza en condiciones económicas que hacen posible el regreso y que se ha estudiado desde diferentes ángulos sobradamente (Guarnizo 2003, Corona 2000).

Nuestro proyecto se ha hecho una serie de preguntas de carácter cualitativo con las cuales comprender la naturaleza e importancia de la empresariedad entre los inmigrantes.

En los casos que vamos analizando, el capital social de los inmigrantes entendido como el conjunto de saberes reales y potenciales, redes de relación y confianza y normas que rigen las formas de interacción en una sociedad determinada, viene por una parte del tejido social que permite a la persona emprender la aventura de la emigración, pero viene también de manera muy marcada por las redes que la persona ha utilizado para poder llegar a su destino y ubicarse. Estas redes son mayoritariamente redes familiares, pero existe sin duda otros marcadores de identidad nacional y regional que son determinantes en el éxito de las empresas. Las historias de los inmigrantes empresariales suelen incluir esa referencia a un pasado en el cual la experiencia en el lugar de partida es la que determina la capacidad de la persona por llevar adelante la empresa. Es decir, hay una tradición y antecedentes en la familia que hacen que sea natural y posible para el emigrado, el saber cómo montar una empresa propia y el llevarla a cabo. Ésta es una expectativa anclada en la emigración no solamente como decisión individual, sino como estrategia familiar.

La base mínima de capital es un elementotísimo que determina el éxito de la empresa y en la mayoría de las historias que recogemos hay una constante en la referencia a ciertos valores como el ahorro, la frugalidad y el sacrificio que son tema común en todas ellas. En el caso de los emigrantes pobres, la primera fase de la estancia generalmente es el momento en el que el capital se genera a base de trabajo y sacrificio.

La cultura empresarial como el conjunto de saberes y maneras de proceder, recurrentes y eficaces, de individuos con don de liderazgo para crear, dirigir y desarrollar empresas es un aspecto aún más difícil de lograr, y así como los casos que hemos presentado arriba son casos más o menos de éxito, hay también un significativo número de casos en los que la empresa ha resultado en fracaso y en los que el inmigrante ha tenido que volver a entrar en el mercado laboral como trabajadores, precisamente por haber carecido de los elementos necesarios para

llevar a cabo el desarrollo exitoso de la empresa. Hay pues un elemento importante de riesgo que se refleja en todas las historias, particularmente en las historias que vamos recogiendo y esas otras, no incluidas en este breve ensayo, que hablan un fracaso en la vida empresarial. Lo cierto es que los inmigrantes hacen un esfuerzo consciente y cuidadoso por adaptar su noción de empresa y procesos a la realidad de las comunidades de llegada, pero lo hacen a partir de una clara cultura empresarial que traen consigo y que han palpado mayoritariamente en el contexto de sus propias redes familiares (Hernández 2004).

Para abrir un negocio en los Estados Unidos, el problema no es el papeleo, que es sencillo. El sistema está diseñado para que el papeleo sea sencillo. El verdadero reto está en integrar el negocio como una empresa viable y saneada desde el principio. Un banco no presta dinero a una persona que no tiene dinero y la mayoría de los negocios empieza auto-financiado. Es al paso del tiempo cuando un negocio ya establecido puede abrir líneas de crédito con el objeto de asegurar un ciclo constante y flujos que aseguran la regularidad en la oferta de servicios. No se trata de convencer al gobierno de que uno puede montar un negocio, se trata de convencer a otras empresas y organismos empresariales de que es posible integrar al nuevo negocio en el circuito de circulación y venta de mercancías. Es decir, el reto no es un reto de particular con el gobierno, sino de particular con el mercado,

Lo que presentamos en esta ocasión no son más que notas y reflexiones acerca de los materiales que estamos recogiendo para la elaboración de una visión más consistente y sólida acerca de la naturaleza e importancia del capital social y cultura empresarial de los inmigrantes mexicanos en los Estados Unidos. Nos resta comparar notas y establecer la singularidad e importancia de los casos específicos, así como las regularidades de la experiencia en las diferentes zonas que estamos estudiando. Lo que sí podemos avanzar es que a partir de este trabajo y otras aportaciones de investigadores que realizan trabajos similares, ha llegado el momento de reconocer la importancia que tiene la contribución del inmigrante empresarial, no solamente en el conjunto del tejido social de las comunidades de origen y arribo, sino como un elemento central para la comprensión de la experiencia migrante en el contexto político y económico de esta etapa avanzada del capitalismo global.

Bibliografía

- Barros Nock, María
2010. De jornaleros agrícolas a pequeños empresarios. Migrantes mexicanos en los remates del valle de san Joaquín, California. *En Migraciones globales: población en movimiento, familia y comunidades migrantes*. Jorale Editores Pp. 359-384.
- Barros Nock, María y Yuribi Mayek Ibarra
2012. En busca de nuevos espacios de participación económica y política: el caso las migrantes mexicanas en california. *En Geografía Económica y Social: Actores, Instituciones y Procesos Globales*, UAM y Siglo XXI Eds.
- Bauder, Harald
2008. Citizenship as Capital: The Distinction of Migrant Labor. *En Alternatives: Global, Local, Political* Vol. 33 Núm. 3 Pp.315-333 <http://www.jstor.org/stable/40645243>
- Bruneau, Michel
S/f. *Communauté transnationale* Encyclopédie Hypergeo. [En línea] <http://www.hypergeo.eu/spip.php?article143>. Página consultada el 20 junio de 2014.
- Canales, Alejandro e Israel Montiel
2004. Remesas e inversión productiva en comunidades de alta migración a Estados Unidos. El caso de Teocaltiche, Jalisco. *En Revista de Migraciones Internacionales*. Enero-julio Vol 2, Núm. 3, Colegio de la Frontera Norte.
- Castles, Stephen
2000. *Ethnicity and globalization: from migrant workers to transnational citizens*. [Etnicidad y globalización: de trabajadores migrantes a ciudadanos transnacionales] Londres, Editorial Sage.
- Corona, Rodolfo
2000. Monto y uso de las remesas en México. *En Rodolfo Tuirán (coord..) Migración México-Estados Unidos. Opciones de Política*. Consejo Nacional de Población. México.
- Chen, Natalie, Paola Conconi and Carlo Perroni,
2007. *Women's Earning Power and the "Double Burden" of Market and Household Work*, University of Warwick. Página consultada mayo 2014
http://wrap.warwick.ac.uk/1410/1/WRAP_Chén_twerp_800.pdf
- Dávila, Anabella y Nora H. MARTÍNEZ (Coords.)
1999. *Cultura en organizaciones latinas. Elementos, Injerencias y evidencias en procesos organizacionales*. México: ITSM/Siglo veintiuno.
- Flores, Nadia
2010. Assessing Human Capital Transferability into the U.S. Labor Market among Latino Immigrants to the United States. [Evaluación de la transferibilidad del capital humano al mercado laboral norteamericano entre inmigrantes latinos en los Estados Unidos]. *En Annals of the American Academy of Political and Social Science*. Núm. 630 Pp. 196-204.
- Gabbarott, Mariana y Colin Clarke
2010. Social Capital, Migration and Development in the Valles Centrales of Oaxaca, México: Non-Migrants and Communities of Origin Matter. [Capital Social, migración y desarrollo en los valles centrales de Oaxaca: la importancia de los no inmigrantes y las comunidades de origen]. *En Bulletin of Latin American Research*, Vol. 29, No. 2, pp. 187-207.
- Guarnizo, Luis. E
2003. The Economics of Transnational Living. [Economía de la vida transnacional]. *En International Migration Review*, Vol. 37, No. 3.
- Gutierrez Álvarez, Juan José

2014. *Xente de Arrojo-Gente de arrojito*: Emigrantes de Retorno Asturianos de los años sesenta. Manuscrito en preparación.
- Gutiérrez, Juan, José Luis Klein, Gabriel Muro y Ana Isabel Roldán
2012. Comunidades Transnacionales y Cultura Empresarial en Norteamérica. Protocolo de Investigación. El Colegio de México.
- Hennessy-Fiske, Molly
2013. *Wealthy, business-savvy Mexican immigrants transform Texas city*. Los Angeles Times March 24, 2013.
- Hernández R., Marcela
2004. *La cultura empresarial en México*. México: Miguel Ángel Porrúa/Cámara de Diputados/Universidad Autónoma de Aguascalientes.
- Hill, Laura y Hans P. Johnson
2011. *Unauthorized Immigrants in California. Estimates for Counties*. Public Policy Institute of California. PPIC.
- Kelly, Michael
1992. The 1992 Campaign: The Democrats -- Clinton and Bush Compete to Be Champion of Change; Democrat Fights Perceptions of Bush Gain. *En The New York Times*. October 31, 1992.
- Klein, Jose Luis, Mauricio Aranzazu y Reina Victoria Vega
2014 *Prácticas económicas y socio-culturales de los mexicanos en Montreal: un estudio exploratorio del Espacio transnacional Mexico-Montreal. Ensayo de Síntesis*. Centre des recherches sur les innovations sociales et Département de géographie, Université du Québec à Montréal
- Kristiano Raccanello¹ y Denise López Velázquez
2008. *El programa Tres por Uno para migrantes: un análisis de las localidades receptoras*. Fundación Universidad de las Américas, Puebla. Departamento de Economía, Exhacienda Sta Catarina Mártir. Cholula, Puebla.
- Lopez E., Mario
2006. Remesas de mexicanos en el exterior y su vinculación con el desarrollo económico, social y cultural de sus comunidades de origen. Estudios sobre migraciones internacionales No. 59, OIT, Ginebra.
- Martinez, Nora
1999. Crisis financiera, toma de decisiones y cultura organizacional. *En Anabella Dávila y Nora H. Martínez (Coords.), Cultura en organizaciones latinas*. México: ITESM/Siglo Veintiuno, Pp. 161-191.
- Menjívar, Cecilia
2008. Educational Hopes, Documented Dreams: Guatemalan and Salvadoran Immigrants' Legality and Educational Prospects. [Esperanzas de la educación y el sueño de ser documentado: legalidad y perspectiva educativa de inmigrantes guatemaltecos y salvadoreños]. *En Annals of the American Academy of Political and Social Science*. Vol. 620. Pp. 177 – 193.
<http://www.jstor.org/stable/40375816>
- Mitchell, David T.
2009. Corruption's Effect on Business Venturing within the United States. [Efectos de la corrupción en la creación de nuevas empresas en los Estados Unidos]. *En American Journal of Economics and Sociology* Vol. 68 Núm. 5. Pp. 1135–1152 <http://www.jstor.org/stable/27739812>;
- Montaño Hirose, Luis
2001. Modelos organizacionales y crisis. La experiencia reciente de Japón. *En Iztapalapa*. Núm. 49, Universidad Autónoma Metropolitana-Iztapalapa.
- Pang, Valerie Ooka et al.

2010. The American DREAM and Immigrant Students. [El sueño americano y los estudiantes inmigrantes]. En *Race, Gender & Class* Vol 26 Núm. 17. Pp. 180 – 193
<http://www.jstor.org/stable/41674737>
- Papail, Jean
 2002. De asalariado a empresario: la reinserción laboral de los migrantes internacionales en la región centro-occidente de México”, en *Revista Migraciones Internacionales*, julio-diciembre, Vol. I, Núm. 3. Colegio de la Frontera Norte.
- Parks-Yancy, Rochelle
 2009. Talking about Immigration and Immigrants: A Qualitative Exploration of White Americans' Attitudes. [Lo que se dice de la inmigración y los inmigrantes: trabajo exploratorio sobre las actitudes de americanos blancos]. En *International Review of Modern Sociology*. Vol. 35 Núm. 2. Pp. 285-306. <http://www.jstor.org/stable/41421359>;
- Portes, Alejandro y Josh De Wind
 2004. A Cross-Atlantic Dialogue: The Progress of Research and Theory in the Study of International Migration. [Diálogo transatlántico: avance de la investigación y teoría en el estudio de la migración internacional]. En *International Migration Review* Vol. 38 No. 3 (Otoño 2004). Pp 828-851
- Re Cruz, Alicia
 2009. When Immigrants Root And Transnational Communities Grow *In Urban Anthropology and Studies of Cultural Systems and World Economic Development*. Vol 38 Num. 2/3/4 Transnational Migration. The Institute. Inc.
- Rivet, Philippe
 2005. L’impact des envois de fonds des migrants sur le développement des petites localités marginalisés au Mexique. [El impacto del envío de remesas en el desarrollo de pequeñas localidades marginadas en México]. En INRS-Urbanization, culture et société. Theses.
- Roldán, Ana, A. Díaz, S. García y L. Osorio
 2007. Migración, capital social y desarrollo regional. Estudio de caso de dos regiones en Querétaro, México. Mimeo.
- Roth, Wendy D.
 2012. In and Out of the Ethnic Economy: A Longitudinal Analysis of Ethnic Networks and Pathways to Economic Success across Immigrant Categories. [Salir y entrar de la economía: análisis longitudinal de las redes étnicas y vías del éxito económico en las categorías de inmigrantes]. En *International Migration Review*. Vol. 46 Núm. 2. Pp. 310 – 361
<http://www.jstor.org/stable/23279469>
- Secretaría de Desarrollo Social.
 2007. *Programa 3X1 para Migrantes*. Subsecretaria de Desarrollo social y Humano, Unidad de Microrregiones [Internet] Disponible en:
<http://usmex.ucsd.edu/programs/01MaluGuerraGuerrero.pdf>
- Senik, Claudia y Thierry Verdier
 2011. Segregation, entrepreneurship and work values: the case of France. [Segregación, empresariedad y valores de trabajo: el caso de Francia]. En *Journal of Population Economics*. Vol. 24 Núm. 4. Pp. 1207–1234. *Journal of Population Economics*. <http://www.jstor.org/stable/41488349>
- Valdez, Zulema
 2008. Beyond Ethnic Entrepreneurship: An Embedded Market Approach to Group Affiliation in American Enterprise. [Más allá de la empresariedad étnica: acercamiento de mercado integrado a la afiliación étnica en la empresa americana]. En *Race, Gender & Class*. Vol 15. No. 1 / 2 Pp. 156-169.
- Wadhwa, Vivek; Saxenian, AnnaLee; Rissing, Ben A.; Gereffi, G.

2008. Skilled Immigration and Economic Growth. [Inmigración calificada y crecimiento económico]. *In Applied Research in Economic Development* Vol. 5 No. 1 Pp. 6 - 14
http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1141190

Xie, Yu y Margaret Gough

2011. Ethnic Enclaves and the Earnings of Immigrants. [Enclaves étnicos y el ingreso de los inmigrantes]. *En Demography*. Vol. 48 Núm. 4 <http://www.jstor.org/stable/41408191>; Pp. 1293 – 1315.

Otras Fuentes

Alonso, Felipe *Blog Va por Zirándaro* Acceso 7/4/2014

<http://felipedelgado.wordpress.com/2006/11/04/otros-mexicos/>