



UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA DE LA MIXTECA

**PROPUESTA A LAS AUTORIDADES MUNICIPALES DE HUAJUAPAN DE
LEÓN, OAXACA, PARA INCENTIVAR LA CREACIÓN DE MICRO Y
PEQUEÑAS EMPRESAS POR PARTE DE LOS MIGRANTES MIXTECOS DE
RETORNO QUE HAN TRABAJADO EN LOS ESTADOS UNIDOS DE
AMÉRICA**

**TESIS PARA OBTENER EL GRADO DE:
MAESTRO EN ADMINISTRACIÓN DE NEGOCIOS**

PRESENTA:

ING. TANIA CASTILLO VILLEGAS

DIRECTOR DE TESIS:

DR. MARCO POLO TELLO VELASCO

HUAJUAPAN DE LEÓN, OAXACA. ENERO 2015.

DEDICATORIA

A mis padres

AGRADECIMIENTOS

A Dios

y

a todas aquellas personas que han formado parte de mí a lo largo de mi vida, en especial a mi familia, a mis padres, que siempre han querido lo mejor para sus hijas, a mis hermanas por estar en buenos y malos momentos apoyándome.

A mi pareja, que me motivó a seguir en el sendero del mundo académico, además de enseñarme la grandeza de la Región Mixteca.

Al Dr. Marco Polo Tello Velasco por guiarme a lo largo de la elaboración de este trabajo, a la Dra. Mónica Teresa Espinosa Espíndola, al M.M. Perseo Rosales Reyes, a la M.A. Cecilia Ibarra Cantú y a la M.A. María Guadalupe Juana Noriega Gómez por formar parte del equipo de sinodales, además de sus atinadas observaciones y sugerencias para mejorar este trabajo.

Así mismo, doy un agradecimiento especial a los migrantes que han compartido sus historias de vida, cuyas aportaciones y experiencias dieron motivo para elaborar este trabajo y a aquellos que están por regresar a su entrañable “Tierra del Sol”.

A cada persona que ha confiado en mí y en este trabajo, mil gracias.

*“¡Que lejos estoy del suelo donde he nacido!
inmensa nostalgia invade mi pensamiento;
y al verme tan solo y triste cual hoja al viento,
quisiera llorar, quisiera morir de sentimiento...”*

*José López Alavez.
2015, año del centenario de la Canción Mixteca*

INDICE

<i>INDICE DE TABLAS</i>	<i>iv</i>
<i>INDICE DE FIGURAS</i>	<i>iv</i>
<i>ABREVIATURAS</i>	<i>v</i>
<i>INTRODUCCIÓN</i>	<i>1</i>
<i>CAPÍTULO 1. METODOLOGÍA</i>	<i>5</i>
1.1 Planteamiento del problema	5
1.2 Justificación	6
1.2.1 <i>Pertinencia</i>	8
1.2.2 <i>Relevancia</i>	9
1.3 Objetivos	9
1.3.1 <i>Objetivo general</i>	9
1.3.2 <i>Objetivos específicos</i>	9
1.4 Preguntas de investigación	10
1.5 Enfoque de la investigación	10
1.6 Alcance de la investigación	10
1.7 Tipo de diseño no experimental	11
1.8 Selección de la muestra	12
1.9 Instrumentos de investigación	13
1.10 Producto de la investigación	14
<i>CAPÍTULO 2. MARCO TEÓRICO</i>	<i>15</i>
2.1 Migración, migrante y remesas	15
2.2 Empresa y factores que determinan su creación	24
2.3 Municipio de Huajuapán de León y su entorno	26
<i>CAPÍTULO 3. HISTORIAS DE VIDA</i>	<i>28</i>
3.1 Caso 1	30
3.2 Caso 2	44
3.3 Caso 3	52
3.4 Caso 4	60
3.5 Caso 5	67
<i>CAPÍTULO 4. RESULTADOS</i>	<i>71</i>
<i>CAPÍTULO 5. PROGRAMAS FEDERALES PARA EMPRENDER UN NEGOCIO</i> 75	

5.1	Programas de emprendimiento	75
5.1.1	Programa de Opciones Productivas	76
5.1.2	Programa de Apoyo para la Productividad de la Mujer Emprendedora	76
5.1.3	Creación, seguimiento y fortalecimiento de empresas tradicionales e incubadoras y empresas de alto impacto	77
5.1.4	Realización de eventos empresariales para fomentar el desarrollo de los sectores estratégicos, encuentros de negocio y/o el emprendimiento.....	78
5.1.5	Formación y Fortalecimiento de Capacidades Empresariales	78
5.2	Programas federales enfocados a migrantes	79
5.2.1	Programa 3x1 para migrantes	80
5.2.2	Fondo de Apoyo a Migrantes	84
5.2.3	Programa Paisano	85
<i>CAPÍTULO 6. PROPUESTA A LAS AUTORIDADES MUNICIPALES DE HUAJUAPAN DE LEÓN, OAXACA, PARA INCENTIVAR LA CREACIÓN DE MIPES POR PARTE DE LOS MIGRANTES QUE HAN TRABAJADO EN LOS ESTADOS UNIDOS DE AMÉRICA.....</i>		86
6.1	Introducción.....	86
6.2	Justificación	87
6.3	Objetivo	90
6.4	Objetivos específicos.....	90
6.5	Población objetivo	90
6.6	Perfil del migrante.....	95
6.7	Desarrollo de la Propuesta	100
6.7.1	Fase I. Conociendo al migrante	101
6.7.1.1	Acercamiento.....	101
6.7.1.2	Apoyos de información y asesoría.....	102
6.7.1.3	Reinserción del migrante a su entorno familiar y social	104
6.7.2	Fase II. Emprendimiento	108
6.7.2.1	Evaluación y fortalecimiento de habilidades emprendedoras del migrante	109
6.7.2.2	Incentivando la formación en el migrante	114
6.7.2.3	La importancia de la existencia de socios.....	117
6.7.3	Fase III. Implantación del proyecto empresa.....	119
6.7.3.1	Informe sobre apoyos de financiamiento a emprendedores	119
6.7.3.2	Constitución de la empresa	120
6.7.3.3	Disponibilidad de espacio e infraestructura	121
6.7.3.4	La cultura empresarial de la sociedad para emprender un negocio.....	122

6.8 Recomendaciones	122
<i>CONCLUSIONES</i>	125
<i>REFERENCIAS</i>.....	132
<i>ANEXOS</i>.....	138
Anexo 1. Formato de entrevista.....	138
Anexo 2. Matriz de incidencias.....	141
Anexo 3. Instrumento de entrevista	142
Anexo 4. Clasificación de los factores	145
Anexo 5. Municipios del Estado de Oaxaca considerados en el programa “Fondo de apoyo a migrantes”	146
Anexo 6. Oaxaqueños repatriados por la frontera norte.....	148
Anexo 7. Glosario de términos.....	149

INDICE DE TABLAS

Tabla 2.1. Tipos de migrantes	17
Tabla 2.2. Clasificación de remesas familiares	18
Tabla 2.3. Estratificación de las MiPyMES en México	25
Tabla 4.1. Resultados de la investigación	71
Tabla 5.1. Rubros de apoyo y montos máximos	78
Tabla 5.2. Criterios de participación del Programa 3x1 para migrantes.....	83
Tabla 6.1. Comparativo de oaxaqueños repatriados entre los años 2012 y 2013	91
Tabla 6.2. Cálculo de migrantes oaxaqueños repatriados para el año 2014	92
Tabla 6.3. Intensidad migratoria del Estado de Oaxaca por región	93
Tabla 6.4. Porcentaje de participación de migrantes por regiones en el Estado de Oaxaca	94
Tabla 6.5. Porcentaje de participación de la Región Mixteca por distrito.....	94
Tabla 6.6. Distribución de las diez principales ocupaciones para la población nacida en México y que residía en Estados Unidos.....	99
Tabla 6.7. Plan de información para las diferentes etapas del programa.....	103
Tabla 6.8. Programas para emprendedores vigentes en el año 2014	123
Tabla 7.1. Clasificación de los factores como factores de oportunidad y debilidad.....	128

INDICE DE FIGURAS

Figura i.1. Representación geográfica y porcentaje territorial del Estado de Oaxaca	2
Figura i.2. Oaxaca y sus ocho regiones	3
Figura i.3. Mapa del Municipio de Huajuapán de León, Oaxaca	4
Figura 2.1. Remesas familiares en México	20
Figura 2.2. Remesas recibidas en el Estado de Oaxaca enero 2010 - marzo 2014.....	21
Figura 2.3. Tasa de migración mexicana a EUA en diferentes categorías y fases	23
Figura 4.1. Factores y frecuencias de incidencia.....	72
Figura 4.2. Frecuencia de incidencias de los factores intrínsecos	73
Figura 4.3. Gráfica de la frecuencia de incidencias de los factores extrínsecos	74
Figura 6.1. Factores extrínsecos y frecuencias de incidencia.....	88
Figura 6.2. Diagrama de la propuesta a las autoridades del Municipio de Huajuapán de León, Oaxaca, para incentivar la creación de MIPES por parte de los migrantes que han trabajado en los EUA.	89
Figura 6.3. Comparación de oaxaqueños repatriados de los EUA y su proyección para el año 2014.....	92
Figura 6.4. Distribución porcentual de la población migrante internacional por sexo según grupos de edad	96
Figura 6.5. Distribución porcentual de la población migrante de 15 años y más, por sexo y nivel de escolaridad.....	97
Figura 6.6. Distribución porcentual de la población migrante de 12 años y más, según sexo y situación conyugal	98

ABREVIATURAS

BANXICO	Banco de México
CONAPO	Consejo Nacional de Población
DOF	Diario Oficial de la Federación
EUA	Estados Unidos de América
FAM	Fondo de Apoyo a Migrantes
HAM	Honorable Ayuntamiento Municipal
INADEM	Instituto Nacional del Emprendedor
INEA	Instituto Nacional para la Educación de los Adultos
INEGI	Instituto Nacional de Estadística y Geografía
INM	Instituto Nacional de Migración
IOAM	Instituto Oaxaqueño de Atención al Migrante
MIPES	Micro y Pequeñas Empresas
MiPyMES	Micro, Pequeñas y Medianas Empresas
PROMETE	Programa de Apoyo para la Productividad de la Mujer Emprendedora
SAGARPA	Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación
SE	Secretaría de Economía
SEDESOL	Secretaría de Desarrollo Social
SEGOB	Secretaría de Gobernación

INTRODUCCIÓN

El tema de la apertura de empresas es abordado comúnmente en la literatura de negocios, en la cual se recomienda, entre otras cosas: realizar un estudio de mercado, ofrecer un buen producto y contar con un modelo de comercialización (Galán, R. 2012).

El poner en marcha una microempresa por parte de migrantes mixtecos de retorno, se coloca dentro de una perspectiva diferente, ya que generalmente estas personas no cuentan con los estudios necesarios para comprender los conceptos teóricos que conllevan a la apertura de un negocio, a pesar de ello, cuentan con factores sumamente importantes para crear empresas, tales como el espíritu emprendedor y en algunas ocasiones el capital financiero. Llegando a consolidar microempresas en sus comunidades de origen o en las urbes cercanas a ellas.

La presente investigación retoma el caso de cinco migrantes mixtecos de retorno que fueron capaces de crear su propia fuente de empleo mediante la creación de una micro empresa en el Municipio de Huajuapán de León, Oaxaca, impulsados en dejar de ser subordinados, así como de aprovechar la experiencia adquirida en sus diferentes trabajos obtenidos durante su estancia migratoria y de la inversión de sus ahorros, fueron algunos motivos detectados para iniciar su emprendimiento.

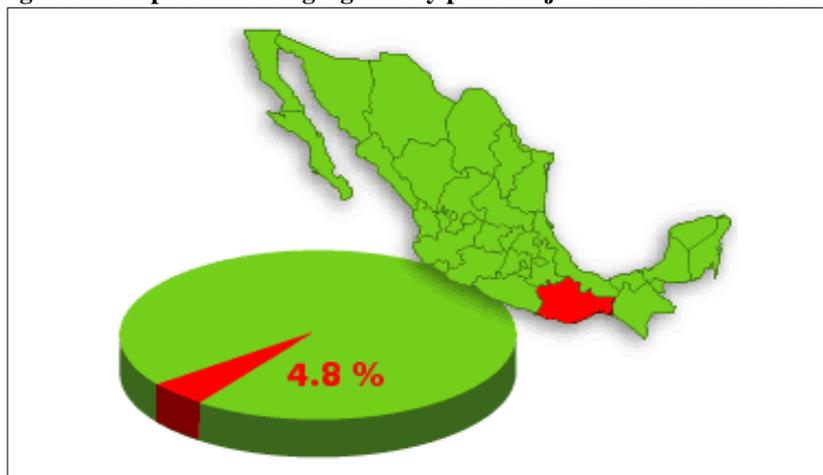
La metodología empleada fue de historias de vida, en la cual se detectaron, analizaron y clasificaron los factores que hicieron posible que éstos emprendieran, con la finalidad de retomar aquellos que pudieran ser fomentados en los migrantes de retorno, por lo que se clasificaron en intrínsecos y extrínsecos.

Además, se abordan algunos programas federales que estuvieron vigentes en el año 2014 para emprender un negocio y de los cuales los migrantes pudieran valerse para impulsar aún más sus proyectos de emprendimiento. Estos programas se dividen en: programas de emprendimiento y programas federales enfocados a migrantes.

Finalmente se desglosa la propuesta dirigida a las autoridades de éste municipio la cual se divide en tres fases: acercamiento, emprendimiento e implantación del proyecto empresa. Así mismo, incluye información significativa como la proyección del número de migrantes que retornaron a éste municipio en el año 2014, el perfil del migrante, las principales ocupaciones de los migrantes en los Estados Unidos de América (EUA) y finalmente el desglose de la propuesta.

El Estado de Oaxaca se ubica al sur de México, colindando al Oeste con el Estado de Guerrero, al Noroeste con el Estado de Puebla, al Noreste con el Estado de Veracruz y al Sureste con el Estado de Chiapas (Ver Figura i.1); así mismo, cuenta con una extensión territorial de 93,793 Kilómetros cuadrados, ocupando el 4.8% de la superficie del país (INEGI, 2011).

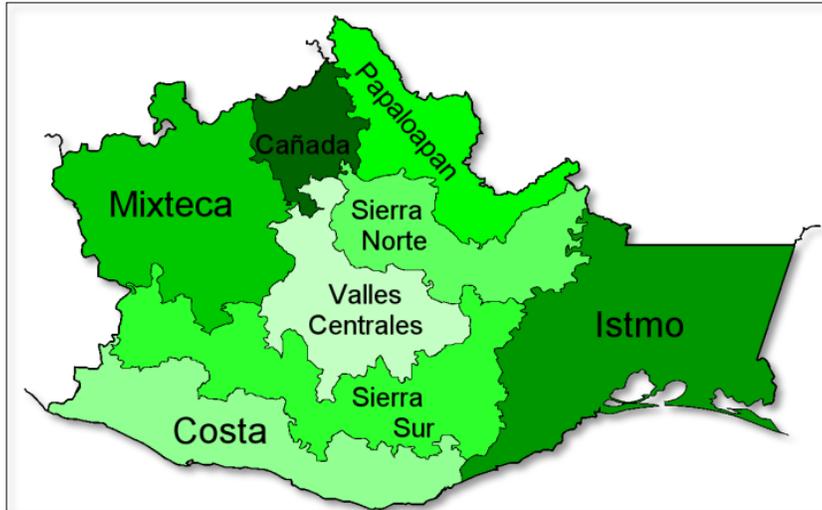
Figura i.1. Representación geográfica y porcentaje territorial del Estado de Oaxaca



Fuente: <http://cuentame.inegi.org.mx/monografias/informacion/Oax/Territorio/default.aspx?tema=ME&e=20>
(Consultado en mayo de 2014)

El último reporte del Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI, 2010) muestra que el Estado de Oaxaca cuenta con 570 municipios, considerándose el estado con mayor número de municipios de la República Mexicana. Así mismo, se divide en ocho regiones: Mixteca, Sierra Sur, Sierra Norte, Valles Centrales, Istmo, Costa, Papaloapan y Cañada (Ver Figura i.2.).

Figura i.2. Oaxaca y sus ocho Regiones



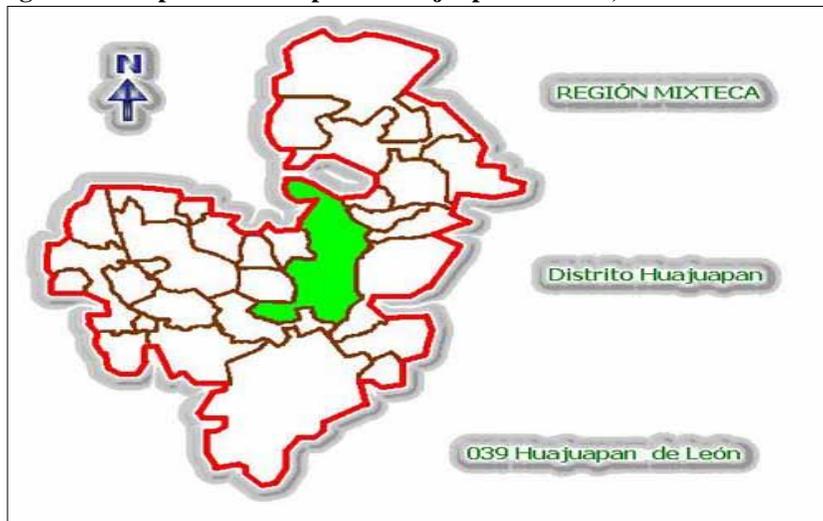
Fuente: <http://es.wikipedia.org/wiki/Oaxaca> (Consultado en mayo de 2014).

El Municipio de Huajuapán de León se ubica en la Región Mixteca, la cual se localiza al noroccidente del Estado de Oaxaca. Su extensión territorial es de 16,333 kilómetros cuadrados, cuenta con siete distritos: Huajuapán de León, Teposcolula, Juxtlahuaca, Nochixtlán, Silacayoapan, Tlaxiaco y Coixtlahuaca; de los cuales se desprenden 155 municipios. A nivel estatal la Región Mixteca se señala como la región con mayor expulsión de migrantes internacionales (Marcial, 2013, p.1).

El Municipio de Huajuapán de León, representado en color verde en la Figura i.3, cuenta con 69,839 habitantes (INEGI, 2010), de los cuales 32,910 son hombres y 36,929 son mujeres. La Secretaría de Gobernación (SEGOB, 2010) reporta que este municipio

cuenta con una extensión territorial de 361.06 kilómetros cuadrados, ocupando el 0.37% de la superficie estatal, limitando al norte con el Estado de Puebla, San Pablo Tequixtepec y Zapotitlán Palmas; al sur con Santos Reyes Yucuná, San Marcos Arteaga y Santiago Cacaloxtepec; al oriente con Santiago Miltepec, Asunción Cuyotepeji, Santa María Camotlan, Santiago Huajolotitlán y San Andrés Dinicuiti y al poniente con Santiago Ajuquililla, San Miguel Amatitlán y San Jerónimo Silacayoapilla.

Figura i.3. Mapa del municipio de Huajuapán de León, Oaxaca



Fuente: http://www.ecolagua.org.mx/_int/integr.htm (consultado en noviembre de 2013).

CAPÍTULO 1. METODOLOGÍA

1.1 Planteamiento del problema

La recepción de remesas constituye una forma de estabilidad económica para las familias receptoras, Wainer (2012, p. 1) sostiene que las remesas favorecen la reducción de la pobreza y ayudan a las familias receptoras a obtener alimento, vestimenta, educación, vivienda y servicios médicos. Sin embargo, es alarmante saber que en el Municipio de Huajuapán de León los principales usos de las remesas recibidas por familiares de los migrantes son principalmente para la celebración de fiestas y ceremonias religiosas, así como para la adquisición de bienes de consumo no duradero; en menor medida lo usan para la construcción de viviendas y finalmente para la apertura de microempresas (Marcial, 2013, p.74).

Generalmente los migrantes que cuentan con empleo en el país receptor, experimentan un sentimiento de seguridad y protección en el aspecto económico, sin embargo, no se percatan del panorama con el que se encontrarían si tuvieran que regresar a México, ya que la inseguridad, la inflación y el desempleo son factores con los que tendrían que enfrentarse para sobrevivir.

La tasa de desempleo de México ha ido en aumento, en el mes de septiembre de 2013 se ubicó en 4.92% y la tasa de desocupación aumentó, de 5.01% a 5.29% de septiembre de 2012 al mismo mes de 2013, según datos del INEGI (El Economista, 2013).

Es de suma importancia que el Honorable Ayuntamiento Municipal (HAM) de Huajuapán de León, dentro de la Regiduría de Desarrollo Económico y Turismo,

incentive la creación de empresas por parte de los migrantes para detonar un mayor crecimiento económico dentro del municipio, ya que los migrantes cuentan con diversas técnicas, habilidades y conocimientos en oficios tales como la carpintería, jardinería, lavandería, albañilería, repostería, entre otras; lo cual ayudará al cumplimiento del objetivo general de esta regiduría para el periodo de administración 2014-2016, el cual es: *“Lograr el posicionamiento del municipio de Huajuapán de León, Oaxaca, como uno de los municipios más importantes del Estado, en base a la riqueza natural, cultural, gastronómica e histórico-religiosa con la que cuenta”*(HAM, 2014), pudiendo colocar a los migrantes en diferentes áreas productivas.

1.2 Justificación

Por lo que señala el objetivo de la Regiduría de Desarrollo Económico y Turismo del H. Ayuntamiento Municipal de Huajuapán de León, el municipio se centra en la detonación de la economía municipal bajo vertientes de diferentes áreas productivas. Los migrantes que retornan cuentan con diferentes habilidades y conocimientos, ya que desempeñaron diferentes oficios, por lo tanto, ninguno de ellos se excluye de las intenciones que el municipio tiene para lograr un efectivo desarrollo económico municipal.

Sin embargo, a pesar de que los migrantes poseen varias fortalezas como la experiencia en un oficio y en ocasiones contar con un capital como resultado de su ahorro o inversión durante su estado migratorio, a su retorno se enfrenta a múltiples situaciones que en varias ocasiones le ocasionan problemas. Algunas de ellas son la reintegración a su comunidad, ciudad y/o país y lo más importante, la reintegración familiar y laboral.

La presente investigación se basó en identificar los principales factores que motivaron a los migrantes mixtecos de retorno a crear su propia fuente de trabajo, con la finalidad de diseñar una propuesta que logre incentivar la creación de Micro y Pequeñas Empresas (MIPES) mediante planes o políticas municipales.

Dicho tema se torna atractivo si las empresas se ubican en el Municipio de Huajuapán de León y más aún si han sido creadas por migrantes que han trabajado en los EUA, ya que el impacto que tiene no es sólo en el migrante y su familia, sino que también contribuye a mejorar la calidad de vida de la comunidad y en la generación de estabilidad económica de varias familias (Fernández, 2011).

Las MIPES juegan un papel significativo en la sociedad, ya que contribuyen a la generación de empleos, de ingresos, disminuyen la pobreza e intensifican la actividad productiva de las economías locales, evitando que otros jóvenes tengan la necesidad de emigrar para buscar un empleo.

Para este estudio se han tomado en cuenta a los migrantes que retornan de los EUA, ya que con base al Censo de Población y Vivienda 2010 del INEGI, refleja que el porcentaje de la migración internacional del Estado de Oaxaca que se dirige a los EUA para ese año fue de 98.2%, por lo que únicamente un 1.8% de la población migrante internacional oaxaqueña se dirige a otros países.

De las ocho regiones del Estado de Oaxaca, la Región Mixteca se ubica dentro de las tres regiones con mayor índice de migrantes; a pesar de ello, el ingreso de remesas disminuyó considerablemente en el 2013 respecto al año anterior (Instituto Oaxaqueño de Atención al Migrante, 2013), así mismo, el Sistema de Información Empresarial Mexicano (SIEM) determina que Oaxaca ocupa el número 27 de 32 (tomando en cuenta

los 31 Estados de la República más el Distrito Federal) en tener empresas legalmente registradas (Secretaría de Economía, 2013).

De acuerdo a esta información se puede deducir que los migrantes no están invirtiendo sus remesas, sino que hasta ahora la mayoría de los migrantes las ha gastado. La propuesta está enfocada a incentivar la creación de MIPES en el Municipio de Huajuapán de León, ya que dicha propuesta se entregó a la administración municipal 2014-2016 del H. Ayuntamiento Municipal de Huajuapán de León, particularmente a la Secretaría de Desarrollo Económico y Turismo, dirigida por el Regidor C. Marco Antonio Estrada Bautista, quien es el responsable de fomentar en la población, los factores que puedan propiciar la detonación de un crecimiento económico mediante planes, programas o políticas públicas.

Para la identificación de los factores mencionados, se retomaron como base a los *“Factores condicionantes de la creación y el éxito de las empresas”* desglosados en el trabajo de investigación de Moyano, Fariña, Aleixandre y Ogando (s.f) titulado: *“La creación de empresas a escala local: factores determinantes en el caso de los municipios de Castilla y León”*, respaldados por el Departamento de Economía Aplicada de la Universidad de Valladolid, España.

1.2.1 ***Pertinencia***

El que los migrantes tengan la oportunidad de ser tomados en cuenta por parte de las autoridades del H. Ayuntamiento como posibles detonadores de la economía local, al crear una MIPE mediante algún plan, programa o política pública, gracias a la propuesta que se le entregó a la Regiduría de Desarrollo Económico y Turismo, hizo pertinente realizar la investigación.

1.2.2 *Relevancia*

La escasa literatura que hay sobre el Municipio de Huajuapán de León respecto a los factores que hacen posible la creación de microempresas por parte de los migrantes mixtecos, obliga a buscar literatura de otras regiones e incluso de otros países donde el contexto social, cultural y político cambia en su totalidad; por lo que la información que muestra esta investigación brinda una orientación de las necesidades y fortalezas que tienen los migrantes mixtecos de retorno para que sean impulsados por parte del H. Ayuntamiento Municipal en la creación de empresas.

1.3 **Objetivos**

1.3.1 *Objetivo general*

Realizar una propuesta a las autoridades del H. Ayuntamiento Municipal de Huajuapán de León, Oaxaca, para incentivar la creación de MIPES en los migrantes mixtecos de retorno que han trabajado en los EUA.

1.3.2 *Objetivos específicos*

- ✓ Investigar los factores que han logrado que los migrantes mixtecos que retornan creen microempresas en el Municipio de Huajuapán de León, con las remesas enviadas desde los EUA.
- ✓ Identificar los factores extrínsecos al migrante, que puedan ser fomentados por las autoridades municipales para la creación de MIPES.
- ✓ Elaborar una propuesta a las autoridades del H. Ayuntamiento Municipal de Huajuapán de León, para incentivar mediante planes o políticas públicas el fomento de la creación de MIPES por parte de los migrantes mixtecos.

1.4 Preguntas de investigación

1. ¿Cuáles son los factores que han logrado que los migrantes mixtecos creen microempresas en el Municipio de Huajuapán de León, con las remesas enviadas desde EUA?
2. ¿Qué factores son extrínsecos al migrante y que puedan ser fomentados por parte de las autoridades municipales para la creación de MIPES?
3. ¿Qué elementos debe contener la propuesta dirigida al H. Ayuntamiento Municipal de Huajuapán de León, Oaxaca, para incentivar mediante planes o políticas públicas la creación de empresas en los migrantes mixtecos?

1.5 Enfoque de la investigación

El enfoque de esta investigación es de carácter cualitativo y la metodología empleada fue de historias de vida, la cual sostiene que:

“la realidad es construida socialmente mediante definiciones individuales o colectivas de una determinada situación, conformando una perspectiva fenomenológica que visualiza la conducta humana, lo que las personas dicen y hacen, como el producto de la definición de su mundo” (Chárriez, M. 2012, p.51).

Así mismo, la modalidad empleada fue de carácter temático, pues se delimitó la investigación al tema de los factores que hicieron posible la apertura de las empresas en el Municipio de Huajuapán de León por parte de los migrantes que trabajaron en EUA.

1.6 Alcance de la investigación

El alcance de esta investigación comenzó por ser de tipo exploratorio, ya que no se contaba con antecedentes de este estudio dentro del Municipio de Huajuapán de León. Con base en Hernández, Fernández y Baptista (2010), un estudio es exploratorio cuando el objetivo consiste en examinar un tema poco estudiado o que no se tenga antecedentes de ello.

Así mismo, fue de carácter descriptivo y explicativo, ya que se analizaron e identificaron los factores por los cuales los migrantes mixtecos de retorno decidieron abrir una microempresa con el uso de remesas. La investigación de campo se realizó en un lapso de tres meses, comprendiendo los meses de enero, febrero y marzo del año 2014.

Para identificar los factores que llevan a los migrantes mixtecos que han retornado a crear empresas en el Municipio de Huajuapán de León, se consideraron aquellos descritos por Moyano et al. (s.f.) quien retoma a los siguientes autores e instituciones para su clasificación: Aguado et. al (2002), Armington y Acs (2001), Audretsch y Fritsch (1994), Bade y Nerlinger (2000), Capello (2002), Davidsson et. al (1994), EuropeanCommission (2003), Fernández y Junquera (2001), Georgellis y Wall (2000), Inter-American Development Bank (2002), Kangasharju (2000), Keeble y Walker (1993), OECD (2003), Putman (1993), Wagner y Sternberg (2004), Wever (1984), Van Praag (1996), Word (1997), Nerlinger (1998), Veronique et al. (2000), Stuart (1990) y Storey (1994).

1.7 Tipo de diseño no experimental

Para esta investigación, el tipo de diseño no experimental fue transeccional. Hernández, Fernández y Baptista (2010) refieren que este tipo de diseño recolecta datos en un sólo momento, en un tiempo único, siendo su propósito el describir variables y analizar su ocurrencia e interrelación en ese momento, adaptándose al tipo de investigación a realizar, las historias de vida.

1.8 Selección de la muestra

Las unidades de análisis fueron cinco microempresarios migrantes establecidos dentro del Municipio de Huajuapán de León, no necesariamente fueron originarios de dicho municipio pero sí de la Región Mixteca, ya que se detectó que algunos microempresarios eran originarios de comunidades cercanas.

Con base en el enfoque cualitativo y al diseño de investigación exploratorio y explicativo que se abordó en esta investigación, fue pertinente tomar una muestra no probabilística (Hernández, Fernández y Baptista, 2010, p.176), ya que se investigaron las cinco historias de vida de microempresarios migrantes.

Los microempresarios se detectaron mediante el muestreo conocido como Bola de Nieve, para esta investigación se comenzó por identificar a un primer microempresario, el cual nos informó de otro con las características requeridas por la investigación. Estas características fueron, que la persona

- 1- Dueña del negocio, haya sido un migrante que trabajó en EUA
- 2- Haya sido de la idea de emprender un negocio
- 3- Sea originaria de la Región Mixteca
- 4- Su empresa haya sido creada con remesas
- 5- Su empresa esté establecida en el Municipio de Huajuapán de León y que tenga un tiempo máximo de creación de 15 años.

1.9 Instrumentos de investigación

Para la realización de esta investigación se utilizaron entrevistas semi-estructuradas, las cuales se aplicaron a los microempresarios migrantes, con el propósito de recabar la mayor información posible.

El Anexo 1 muestra el cuestionario que se aplicó en campo para identificar los factores que hicieron posible la creación de la microempresa. El Anexo 2 muestra la matriz de incidencias, en su primera columna se encuentran los factores a identificar y en su primera fila, al microempresario. Cada caso representa un microempresario. Así mismo, el Anexo 3 muestra las preguntas que se le cuestionaron a cada migrante con base a los factores.

En las casillas correspondientes se marcó a los microempresarios que coinciden con los factores. Una vez realizado este paso, se procedió a realizar un conteo de incidencias respecto a los factores, determinando los de mayor incidencia como los más relevantes, (Véase Anexo 2).

A continuación se describen las etapas que se abordaron en el desarrollo de esta investigación:

1. Se identificaron las empresas creadas con remesas dentro del Municipio de Huajuapán de León, Oaxaca, bajo los lineamientos descritos en la selección de la muestra.
2. Se redactó un cuestionario semi-estructurado, enfocado a los puntos de interés de la investigación.
3. Se contactaron a los migrantes, dueños de una microempresa para hacer una cita. El migrante se tuvo identificado por recomendación de un tercero (en caso

de haberse negado a la entrevista o no cumplir con los requisitos estipulados, se investigó a otro).

4. En la primera cita, se solicitó el permiso para la realización de la investigación de su historia de vida, explicando el objetivo de la investigación y el instrumento a utilizar.
5. Una vez otorgado el permiso, se procedió a realizar la investigación, utilizando el instrumento de investigación y herramientas tales como: teléfono celular con aplicación de grabadora, libreta y bolígrafo.
6. En todos los casos se tuvo al menos una segunda sesión de entrevista con el microempresario.
7. Se redactaron las historias de vida.
8. Se analizó la información y se detectaron los factores que hicieron posible que el microempresario lograra la apertura de su empresa.
9. Se elaboró la propuesta.
10. Una vez terminada la propuesta se entregó a las autoridades del H. Ayuntamiento Municipal de Huajuapán de León, Oaxaca, para los usos que resulten convenientes en bien del propio municipio.

1.10 Producto de la investigación

El producto de esta investigación fue una propuesta donde se muestran los principales factores que hicieron posible que los migrantes mixtecos de retorno crearan su propia microempresa en el Municipio de Huajuapán de León, de los cuales se realizaron sugerencias encaminadas al fomento e impulso de éstas en los migrantes que están de retorno en este municipio. Esta propuesta se entregó de manera gratuita a la Regiduría de Desarrollo Económico y Turismo del Municipio de Huajuapán de León, Oaxaca.

CAPÍTULO 2. MARCO TEÓRICO

2.1 Migración, migrante y remesas

La migración es un fenómeno mundial constante y dinámico que se ha dado desde el origen de la humanidad, en un principio se hacía para satisfacer las necesidades básicas como lo era el alimento y el refugio por catástrofes naturales y depredadores. Actualmente son diversas las causas por las que una persona deja su lugar de origen para migrar a otro lugar, tales como aspirar a un trabajo mejor remunerado, buscar un mejor nivel de vida, huir por crisis políticas, culturales, educativas, familiares (reunificación) o por empleos disponibles en otros lugares, entre otros (Sin Fronteras, s.f.).

El INEGI (s.f.) define a la migración como el cambio de residencia de una o varias personas de manera temporal o definitiva, generalmente con la intención de mejorar su situación económica, así como su desarrollo personal y familiar. Tomando tres vertientes: la intra-estatal, la interna o estatal y la externa o internacional.

La migración intra-estatal se refiere a las personas que cambian su lugar de residencia de un municipio a otro dentro del mismo estado, la migración interna se origina cuando las personas cambian de entidad federativa dentro del mismo país y la externa se da cuando las personas cambian su residencia de un país a otro.

Algunas características de la migración, de acuerdo a Castles y Miller (2004, pp. 20-22) son las siguientes:

- ✓ *Globalización de la migración.* Un gran número de países presentan el fenómeno de la migración tanto de expulsores como de receptores, ampliando el espectro

económico, social y cultural de los migrantes. Por ejemplo España y Turquía en Europa.

- ✓ *Aceleración de la migración.* Este punto se define por el volumen de migrantes en todas las regiones del orbe.
- ✓ *Diferenciación de la migración.* La mayoría de los países de destino reciben más de un tipo de migración: migración laboral temporal, migración definitiva, refugiados políticos, migración transnacional.
- ✓ *Feminización de la migración.* Las mujeres juegan un papel creciente en los flujos migratorios de todas las regiones y en todos los tipos de migración.
- ✓ *Politización de la migración.* Las políticas internas, bilaterales y regionales son crecientemente afectadas por la migración internacional.

El INEGI (s.f.) define al migrante como la persona que deja el municipio, el estado o el país donde reside para irse a vivir a otro lugar y al llegar a establecerse a un nuevo municipio, estado o país, esa misma persona pasa a ser un inmigrante. La **Tabla 2.1** elaborada por Flores (2003) muestra los diferentes tipos de migrantes con sus respectivas características.

Tabla 2.1. Tipos de migrantes

CARACTERÍSTICAS	
<i>Migrante colectivo</i>	<p>Son organizaciones superiores a las de las comunidades filiales que perfilan la existencia del migrante como actor colectivo, que supera el aislamiento individual de los primeros migrantes, lo cual le permite, además, establecer canales de interacción y participación binacionales.</p> <p>Es la organización de uno o más clubes de migrantes cuyo nivel de organización y los objetivos que los unen rebasan los fines de los clubes tradicionales de inmigrantes mexicanos que se realizaban obras sociales y filantrópicas en sus comunidades de origen.</p> <p>La cantidad de migrantes que participan en estos clubes permite que el monto de las remesas que envían para obras sociales comunitarias adquiera una dimensión relevante para sus localidades de origen.</p> <p>Las remesas que envía el migrante colectivo tienen potencial para realizar inversiones productivas.</p>
<i>Migrante empresario</i>	<p>Es el migrante que ha transitado del ahorro a la inversión, cuenta con una pequeña empresa y demuestra interés por invertir productivamente en su comunidad de origen.</p> <p>Además de las inversiones individuales que buscan realizar negocios con ganancias, se interesa por inversiones que generen empleos e ingresos en su comunidad de origen.</p>
<i>Migrante ahorrador</i>	<p>Son migrantes con ocupaciones relativamente mejor remuneradas que las agrícolas, lo cual les permite ahorrar. El migrante ahorrador tiene potencial para asociarse con otros migrantes para aumentar su capacidad de inversión productiva.</p>
<i>Migrante retirado</i>	<p>Se trata de migrantes que, después de varios años de trabajar temporalmente en Estados Unidos han regresado a sus comunidades de origen.</p> <p>Los años de trabajo les han permitido adquirir experiencia, habilidades y conocimientos técnicos que podrían aprovecharse en proyectos productivos comunitarios, públicos y privados. Suelen tener ahorros que pueden emplearse en los mismos con apoyo de instituciones públicas y privadas.</p>
<i>Migrante de sobrevivencia</i>	<p>Es el tipo de migrante cuyos ingresos le permiten solventar sus gastos en el extranjero y enviar parte de su salario para que su familia en México cubra sus necesidades básicas.</p> <p>Es el tipo de migrante que predomina.</p>

Fuente: Flores, M. de L. y Barrera, E. (2003).

Al existir migrantes internacionales, es muy probable que haya emisiones de dinero hacia el país de origen, como lo menciona el migrante de sobrevivencia, esta acción se hace principalmente como compromiso moral que el migrante se adjudica hacia su familia, mientras éste se encuentre en el extranjero. Este dinero es conocido como remesas, de acuerdo al Banco de México (BANXICO) las remesas:

"son la cantidad en moneda nacional o extranjera proveniente del exterior, transferida a través de empresas, originada por un remitente (emigrante) para ser entregada en territorio nacional a un beneficiario (persona física residente en México que recibe los recursos que transfiere el remitente)" (Banxico, 2010).

Sin embargo, Wahba (1991) citado por el Centro de Estudios Sociales y de Opinión Pública (CESOP, 2004, p.10) hace cuatro clasificaciones de las remesas con base al uso que el migrante hace de ellas. La Tabla 2.2 muestra esta clasificación:

Tabla 2.2. Clasificación de remesas familiares

CLASIFICACIÓN DE LAS REMESAS FAMILIARES	
Remesas potenciales	Son los ahorros disponibles para el migrante sufragados todos los gastos en el país receptor. Estas significan el máximo que el migrante puede transferir en cualquier momento.
Remesas Fijas	Consisten en el mínimo que el migrante necesita transferir para satisfacer las necesidades básicas de su familia y otras obligaciones efectivas.
Remesas discrecionales	Son las transferencias que exceden las remesas fijas, es decir, son un envío extra a las remesas fijas, a veces motivada por un tipo de cambio o tasas de interés más atractivos. Junto con ellas, constituyen el nivel de remesas efectivas.
Remesas ahorradas o (ahorro retenido)	Estos recursos se acumulan mediante el ahorro, mismo que puede utilizarse para complementar las remesas efectivas en una fecha determinada. Este monto ahorrado es resultado de una decisión de cartera del migrante y son los recursos que podrían destinar para el desarrollo de sus comunidades de origen.

Fuente: Migración y Remesas familiares: Conceptos y perspectiva comparada (2004, p.10).

Entre 1992 y 1998 la transferencia de remesas internacionales creció en casi 45%, en muchos países se presentaron fuertes fluctuaciones, como fue en los casos de Brasil, Corea y China. Se ha considerado que las remesas son recursos inestables y vulnerables a las condiciones económicas y políticas de los países de origen y destino, por lo que hace falta la creación de políticas de desarrollo que se basen exclusivamente en los recursos transferidos por los migrantes (Russell 1986, Russell y Teitelbaum, 1992; cit. en Lozano, 2000, p.4).

Alrededor del mundo se encuentran migrantes provenientes de diferentes lugares, generalmente emigran las personas originarias de países subdesarrollados a países con un desarrollo económico más sólido. El Banco Mundial (2014) señala que los principales países beneficiados en el envío de remesas para el año 2013 fueron:

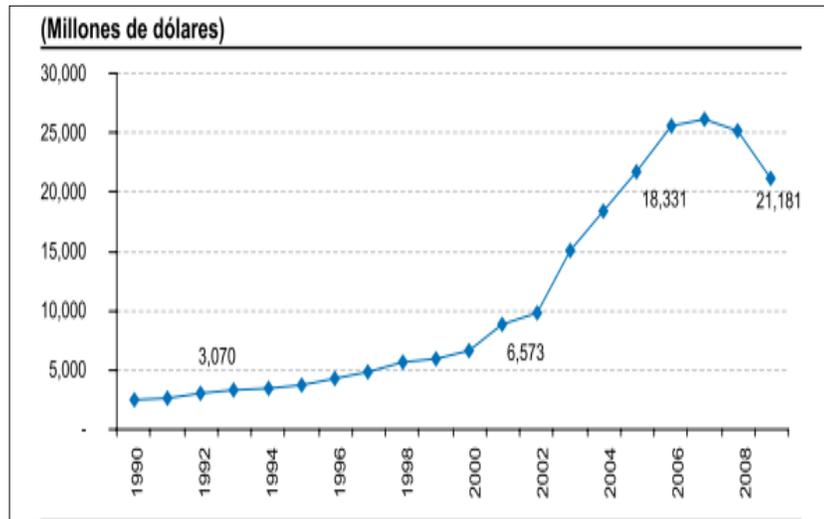
La India	70 000 mdd (millones de dólares)
China	60 000 mdd
Filipinas	25 000 mdd
México	22 000 mdd

Otros receptores importantes fueron: Nigeria, Egipto, Bangladesh, Pakistán, Vietnam y Ucrania. Sin embargo, las remesas impactaron de manera significativa a aquellos países pequeños y con un alto índice de pobreza, ya que las remesas recibidas fueron proporcionalmente mayor respecto a su Producto Interno Bruto (PIB), siendo éstos: Tayikistán (52%), República Kirguisa (31%), Nepal y República Moldova (25%), Samoa y Lesoto (23%).

Para México y Centro América hubo un importante ascenso de las transferencias de fondos, en la cual existieron cambios en el sistema de envíos, iniciándose en la década de los noventa (Lowell y de la Garza, 2000), es en el 2007

cuando se llega al punto máximo de recepción de remesas en México, con un aproximado de 26,000 millones de dólares, como se muestra en la Figura 2.1.

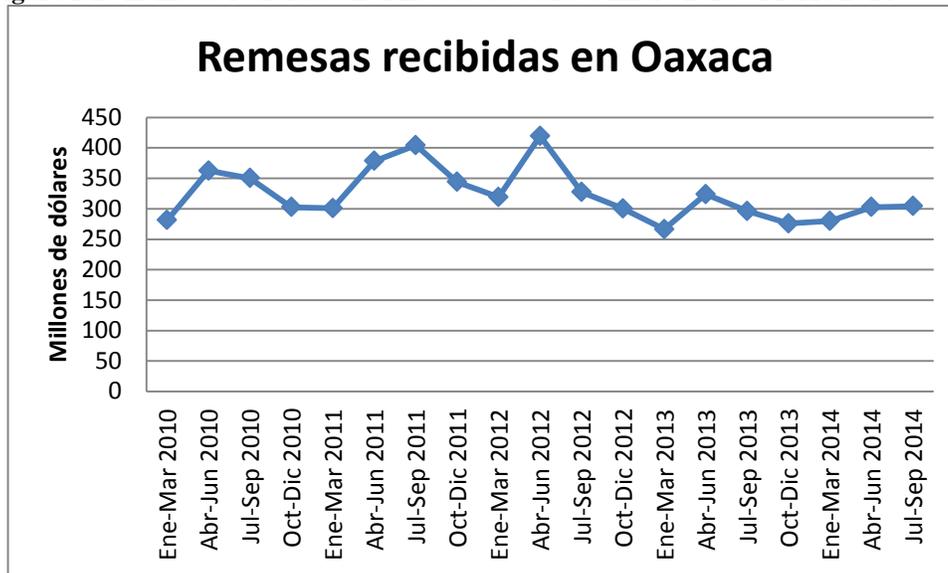
Figura 2.1. Remesas familiares en México



Fuente: Banxico (2009).

Para el caso del Estado de Oaxaca, de enero del 2010 a marzo del 2014 ha tenido importantes fluctuaciones en la recepción de remesas, siendo los años 2010 a mediados del 2012 donde se registran las recepciones más significativas. La Figura 2.2 muestra este comportamiento y el descenso que tiene a partir de julio del 2012 a diciembre 2013.

Figura 2.2. Remesas recibidas en el Estado de Oaxaca Enero 2010 - Marzo 2014



Fuente: Elaboración propia con datos del BANXICO, 2014.

El BANXICO analiza el flujo de las remesas y sostiene que éstas no son una fuente sostenible a largo plazo, una de las principales razones de este fenómeno es el surgimiento de nuevas generaciones de mexicanos en Estados Unidos, por lo tanto los lazos afectivos y el compromiso moral que tenía el migrante con su familia van debilitándose, por lo tanto el flujo de remesas tiende a disminuir.

Rufino Domínguez Santos, Director del Instituto Oaxaqueño de Atención al Migrante (IOAM), reconoció que para el año 2013, la recepción de remesas en el Estado de Oaxaca disminuyó 116 millones de dólares de enero a septiembre de 2013, representando un 10.9% respecto al año anterior, a pesar de ello, las remesas siguen siendo una de las principales fuentes de ingresos para las comunidades con alto índice de migración internacional (Matías, 2013).

Así mismo, el Centro de Orientación del Migrante de Oaxaca (2014) sostiene que las remesas son la tercera fuente de ingresos del estado, después del Turismo y la venta de café, de ahí que derive la importancia del envío de éstas.

Según Massey (2002, cit. en Albo y Ordaz, 2011), se distinguen cinco fases en la migración de México a los EUA:

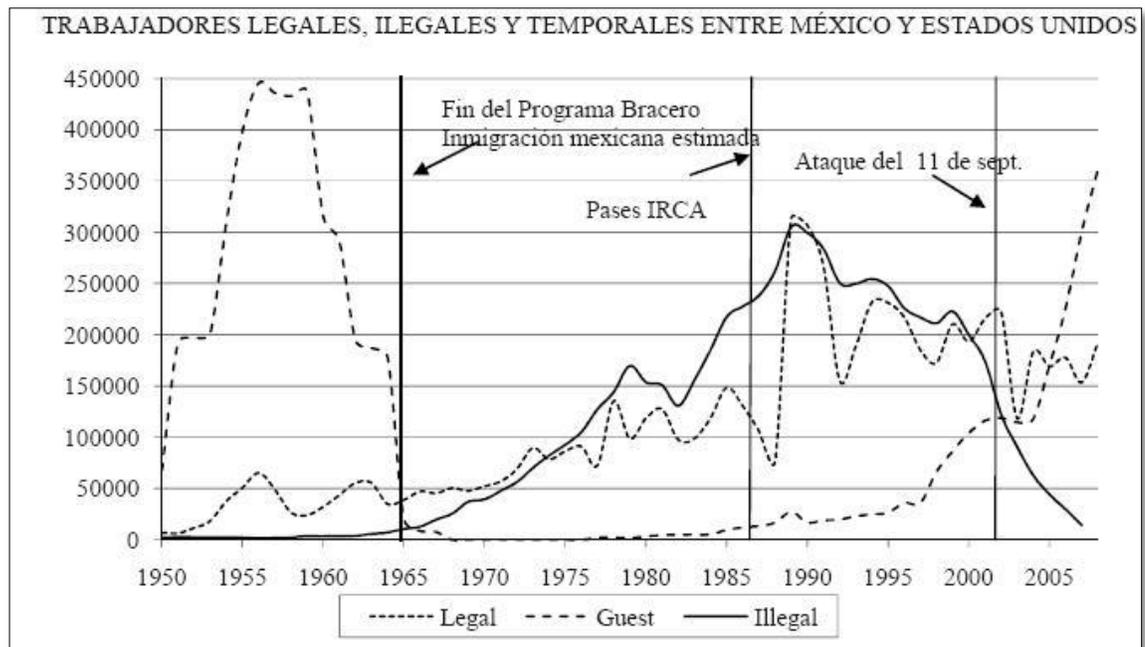
- ✓ *La primera fase comprende de 1900 a 1929*, durante la cual se formaron grupos de trabajadores a partir de relaciones familiares, orientándose principalmente a la agricultura y a los ferrocarriles. Aproximadamente 730 mil mexicanos migraron, Texas fue el principal punto de concentración.
- ✓ *La segunda fase comprende de 1930 a 1941*, y se caracterizó por una deportación masiva y por un movimiento limitado de personas.
- ✓ *La tercera fase se ubica de 1942 a 1964*, la cual surge ante la demanda de trabajadores en EUA por la Segunda Guerra Mundial, dando origen al Programa Bracero, originando que más de 4 millones de trabajadores agrícolas mexicanos laboraran en los campos de aquel país, dándoles derecho a empleo y estancia temporal en los campos y ranchos (El Programa Bracero, s.f.).
- ✓ *La cuarta fase abarca de 1965 a 1986*. Generándose ante la decisión del gobierno de EUA de suspender el Programa Bracero, impulsándose de esta manera el tráfico ilegal de personas y consigo el aumento del *coyotaje*. Sin embargo, no se redujo el número de migrantes que ingresaban al territorio estadounidense, se calcula que en ese periodo

ingresaron 5.7 millones de migrantes, representando un 81% los migrantes indocumentados.

- ✓ *La quinta fase comprende de 1986 hasta la actualidad.* Durante esta fase México se integra al Acuerdo General sobre Comercio y Aranceles (GATT), así mismo, se establece la Ley de Reforma y Control de Inmigración (IRCA) en EUA. En este periodo los flujos migratorios hacia EUA se han intensificado.

La Figura 2.3 muestra la tasa de migración de México hacia EUA, desde 1950 hasta el año 2005, la cual muestra el gran auge de los migrantes temporales en la tercera fase de la migración con el Programa Bracero, así como su colapso en la década de los 60's, fortaleciéndose de esta manera la migración ilegal, teniendo repunte significativo en 1990.

Figura 2.3. Tasa de migración mexicana a EUA en diferentes categorías y fases



Fuente: Massey, D. S., Pren, K.A. y Durand, J. 2009.

El Instituto de los Mexicanos en el Exterior registra que para el año 2012 existían 12, 178,173 mexicanos en el exterior, de los cuales el 99.39% correspondían a los que radicaban en los EUA, siendo un total de 12, 103,886 mexicanos, donde 7 de cada 10 mexicanos residían principalmente en los estados de: California, Texas, Illinois y Arizona (Anuario de Migración y Remesas, 2012).

2.2 Empresa y factores que determinan su creación

Existen diferentes acepciones de empresa y empresario, para Schumpeter (Valencia, 2008, p.84) define la empresa como *“la realización de nuevas combinaciones”* y a los empresarios como *“los individuos encargados de dirigir dicha realización”*. Sin embargo, Verheugen (2006, p. 12) miembro de la Comisión Europea y responsable de las publicaciones de “Empresa e industria”, define a la empresa como *“una entidad que ejerce una actividad económica, independientemente de su forma jurídica”*.

Isaac Guzmán Valdivia define a la empresa como: *“Unidad socioeconómica, constituida legalmente, en la que el capital, el trabajo y la dirección se coordinan con el fin de lograr una producción útil para la sociedad acorde con las exigencias del bien común”* (Hernández y Rodríguez, 2002, p. 12).

No todas las empresas pueden ser tratadas de igual manera, ya que cada una posee cualidades y características propias. Específicamente para las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (MiPyMES) existe una clasificación oficial en México, publicada en el Diario Oficial de la Federación (DOF), publicado el 30 de junio de 2009, mostrándose en la **¡Error! No se encuentra el origen de la referencia..**

Tabla 2.3. Estratificación de las MiPyMES en México

Tamaño	Sector	Rango de número de trabajadores	Rango de monto de ventas anuales (millones de pesos)
<i>Micro</i>	Todas	Hasta 10	Hasta \$4
<i>Pequeña</i>	Comercio	Desde 11 hasta 30	Desde \$4.01 hasta \$100
	Industria y Servicios	Desde 11 hasta 50	
<i>Mediana</i>	Comercio	Desde 31 hasta 100	Desde \$100.01 hasta \$250
	Servicios	Desde 51 hasta 100	
	Industria	Desde 51 hasta 250	

Fuente: DOF (2009). (<http://www.sct.gob.mx/obrapublica/MarcoNormativo/2/2-2/2-2-23.pdf>).

Learned (1992), García y Fuente (1996) y Amill (2003), consideran que para que se pueda crear una empresa, se necesita el interés de alguna persona, ya que el individuo es el centro sobre el cual giran todos los factores para la creación de empresas, pues es quien considera como posible la realización de la innovación, así mismo es quien reconoce las oportunidades de negocio existentes en el entorno y, además, debe poseer la motivación suficiente para aprovechar esas oportunidades (Valencia, 2008).

No cualquier persona posee las cualidades descritas, a estos individuos se les llama emprendedores, para Wennekers y Thurik, citado por Moyano et al. (s.f. p.2), un emprendedor es:

“un individuo dotado de capacidad para crear nuevas oportunidades económicas (nuevos productos, nuevos métodos de producción, nuevos esquemas organizativos y nuevas combinaciones de mercado-producto), por su cuenta, en equipo, y fuera de las organizaciones existentes y de introducir sus ideas en el mercado, haciendo frente a la incertidumbre y otros obstáculos, tomando decisiones sobre localización y utilización de los recursos y de las instituciones”

Moyano et al. (s.f. p.3) ilustran los factores que afectan la creación de empresas y los factores que intervienen en el éxito de las mismas, los cuales se retomaron y clasificaron de la siguiente manera:

Factores personales básicos

- La seguridad personal
- El entorno familiar y social
- La edad

Factores personales de logro

- La necesidad de conseguir logros
- El control interno
- La tolerancia a la ambigüedad y la capacidad para asumir riesgo
- La orientación a la oportunidad
- El fuerte compromiso
- La insatisfacción con el trabajo asalariado
- La formación
- El temor al fracaso y el fracaso

Factores personales de emprendimiento

- La experiencia previa
- La capacidad de gestión
- La existencia de socios

Factores de entorno a nivel exterior

- El entorno económico
- La cultura empresarial de la sociedad
- Leyes y políticas

Factores de entorno a nivel local

- Los movimientos de población e inmigración
- Disponibilidad de infraestructura
- Disponibilidad de espacio
- El apoyo con actividades de información y asesoría

2.3 Municipio de Huajuapán de León y su entorno

La Región Mixteca es el primer lugar en expulsar migrantes del Estado de Oaxaca, teniendo un 26% de participación regional de migrantes oaxaqueños a EUA. Así mismo,

dentro de la Región Mixteca, Tlaxiaco tiene el primer lugar de participación con un 23%, seguido de Silacayoapan con un 20% y Huajuapán de León con un 19% (Marcial, 2013, p.38).

La Región Mixteca se ha denominado como marginada y pobre en la que tanto los factores físicos como el clima, los escasos de agua, la orografía, y los factores sociopolíticos como la corrupción y el cacicazgo, han impedido un desarrollo constante y firme de su entorno. Así que se requieren fuertes inversiones en educación, infraestructura pública, salud, vivienda y generación de empleos dignos para retener a la fuerza de trabajo en su propio territorio (Pérez, 2012).

El Municipio de Huajuapán de León es el municipio de mayor actividad económica de su distrito, empleando a 13,251 personas, no obstante, cuenta con carencias sociales, tales como el acceso a seguridad social, servicios de salud y servicios básicos de vivienda. Con base en datos del Índice de Intensidad Migratoria (IIM, 2010) el municipio se posiciona en la decimocuarta posición respecto a los 28 municipios que conforman el distrito. Para el año 2013 se estimó que el 4.1% de las viviendas del municipio reportaban migración hacia EUA de alguno de sus habitantes, siendo el 10% las viviendas que recibían remesas (Marcial, 2013, pp. 42-43).

Si los migrantes mixtecos no invierten sus remesas en la apertura de una microempresa, al regresar a sus comunidades de origen difícilmente encontrarán un trabajo de manera inmediata, pasando a formar parte de la tasa de desempleados del municipio, de lo contrario, además de tener un ingreso, serán participes de la detonación económica del municipio.

CAPÍTULO 3. HISTORIAS DE VIDA

Este capítulo presenta las cinco historias de vida recabadas de enero a abril del año 2014, la publicación de cada una fue autorizada bajo el permiso de cada migrante. En el caso 2, por petición del migrante, se omiten sus generales, por lo que el nombre que aparece no es el real.

Las entrevistas fueron realizadas a cinco microempresarios mixtecos ubicados en el Municipio de Huajuapán de León, el caso uno, muestra la historia de vida de un migrante huajuapeño que actualmente tiene una lavandería de ropa en el centro de la ciudad, con ocho años en el mercado, quien gracias al apoyo familiar que ha tenido, en su momento de su madre y en estos últimos años por su esposa, ha sido más fácil arriesgarse y emprender.

La historia dos, muestra la historia de un joven emprendedor, quien a pesar de crecer sin sus padres, logra emprender y tener un negocio muy dinámico y rentable, actualmente ubicado en el área de carnicería y abarrotes.

La historia tres muestra la vida de un migrante que después de haber tenido una empresa junto con su hermano en los EUA, decide regresar e crear en su región su propio negocio, abriendo un restaurant con un enfoque diferente al tradicional, enfrentándose a nuevos retos.

La historia cuatro muestra la historia de una pareja de esposos emprendedores, enfocada al negocio de venta de plantas, teniendo un vivero; así mismo, se dedican a los bienes raíces.

La historia cinco muestra cómo un migrante, gracias al trabajo desempeñado en los EUA, decide regresar y aplicar lo aprendido en su propio negocio, enseñando a su familia la técnica de cocinar comida italiana, actualmente atiende dos restaurantes y toda su familia nuclear trabaja en ello.

La redacción de las historias de vida se transcribió de forma directa a lo relatado por el migrante, por lo que se encontrarán palabras inapropiadas y regionalismos.

3.1 Caso 1

Mi nombre es Manuel Francisco Luján Camarillo, soy originario de aquí de Huajuapán de León, Oaxaca. Actualmente tengo mi esposa y dos hijos y soy el dueño de este negocio llamado Lavandería y Planchaduría “Del Carmen”.

Yo desde la edad de ocho o diez años como que se me dio un poquito lo del servicio al cliente por el motivo de que mi mamá tenía una cocina en el Mercado Porfirio Díaz ubicado en esta Ciudad de Huajuapán de León. De ahí fui creciendo, tengo estudios de primaria, secundaria, preparatoria y universidad trunca.

Mi papá vivía con nosotros, pero mi mamá siempre llevó los pantalones y me da mucho orgullo, porque mi mamá siempre fue muy fregona para los negocios, estuvo como 45 años en su negocio, en la cocina económica, ella fue muy buena para su negocio. Yo digo que saqué lo *chambeador* de mi mamá. Mi mamá fue más importante que mi papá. Él se deslindó un poquito del aporte económico para el sostén de la familia. Mi papá emigró a Puebla a trabajar, porque aquí en ese tiempo no había nada, ni una empresa, entonces emigró. Él trabajaba en la manufactura de sombrero, allá por los años 40's todos andaban con su traje sencillito y su sombrero.

También mi papá emigró a la Ciudad de México a maquilar el sombrero; ya cuando llegó a Huajuapán puso en la casa un pequeño tallercito de planchaduría de sombreros de palma y plástico, él también fue bueno en su oficio, porque hasta la fecha arregla máquinas de coser. Pero con el tiempo empezó el desuso del sombrero y ya no había mercado, el poco sombrero que hacía lo iba a vender a la Ciudad de México.

De chavito mi papá me decía que lo acompañara a la terminal de Fletes y Pasajes (FyPSA). Me iba yo con mi *diablito* con dos o tres bultos de sombrero, los dejaba yo, el metía los sombreros en el portabultos del autobús y ya me regresaba a la casa con mi *diablito*. Él tuvo su pequeño taller, pero no le quiso echar ganas, de por sí fue muy conformista, contrario a mi mamá, ella decía “tu puedes, sí se puede”, le buscaba.

Yo decía “yo quiero ser como mi mamá” porque ella no sabía ni leer, pero con las historietas empezó a deletrear, con los maicitos hacía sus cuentas para cobrar los platos de comida.

Ahí ayudaba yo a mi mamá en las labores de la cocina, a hacer mandados, en ser útil para mi mamá, porque yo sabía que si ayudaba yo a mi mamá me daba una recompensa de \$50 pesos o \$100 pesos, Entonces también había un interés de ayudarla y trabajar con ella en su cocina.

Se puede decir que ella nos dio carrera a todos sus hijos, los que no quisimos pues ni modos, solo una hermana es profesora, dos están atendiendo el negocio que fue de mi mamá, mi hermano mayor es pedicurista en la Ciudad de México.

Hubo la oportunidad de que después de terminar el CETIS 103 (Centro de Estudios Tecnológico Industrial y de Servicios) de Tamazulapán, me fui a Tecamatlán, por eso del 88 o 87, no recuerdo bien las fechas, me fui a estudiar a una escuela recién abierta, que iba a captar a todos los estudiantes de bachillerato, ahí estuve como año y medio y

ya cuando empezaron a revisar los papeles o las constancias, a muchos nos dijeron que hasta ahí llegábamos porque no teníamos el bachillerato o preparatoria, y para revalidar materias tenías que cursar otra vez prepa o bachillerato para poder hacer una universidad.

Entonces me devolvieron mis papeles, yo tenía mi certificado de técnico en suelos y fertilizantes que me había dado el CTIS, y ya me vine triste a Huajuapán. Empecé a andar con mis amiguitos, ayudaba yo a mi mamá, iba yo por el tanque de gas, me acomodaba yo porque sabía que había una recompensa monetaria.

Hubo una oportunidad de que mi mamá allá por 1989, me dijo que si quería me apoyaba para abrir un negocio, fue así que me apoyó para comprar unos aparatos electrónicos, tenía yo que ir a la Ciudad de Puebla o la Ciudad de México a conseguir los aparatos y venderlos aquí con los conocidos del rumbo, porque en ese entonces no teníamos tiendas como Coppel o Elektra y todos esos productos los podías conseguir en la fayuca.

Teníamos lo que eran los estéreos, las caseteras, las dobles caseteras que en ese tiempo era lo último de la moda, las videograbadoras VHS, las Beta, pantalones Levis, tenis Converse, perfumes de contratipo, perfumes originales, relojes Citizen que por ejemplo allá los compraba en \$200.00 pesos y aquí los vendía en \$300.00, ahora sí, como se dejara el cliente.

También corrías el riesgo de que te fueran a asaltar, a mis clientes les daba las facilidades de que se quedaran con el producto y como eran marcas de prestigio era difícil de que fallaran los electrónicos. Todo eso me gustaba, el servicio al cliente, convencerlo de venderle un producto, explicarle al cliente las ventajas de un producto respecto de otros, las cualidades del producto, eso me gustaba y de hecho así seguí trabajando, en ese tipo de negocio.

Una de mis metas, con el dinero que generaba yo era irme hasta Guanajuato a traer unas botas punteras que en ese tiempo estaban de moda aquí, aquí en Huajuapán, pero irme hasta la meca de la piel, hasta León, Guanajuato.

No puse un puesto en forma porque estaba yo chavo, estaba yo desorientado, no sabía que quería yo de la vida, nomás tener dinero y divertirme, echarme la cervecita, conocer amigas, amigos, no tenía un proyecto de vida. Ya el *veinte* me cae cuando tenía dinero y uno de mis cuñados iba a irse a Estados Unidos, y dije “porque no irme allá, no a buscar trabajo, sino que yo lo vi como una aventura porque no tenía yo noción de una responsabilidad de pagar renta, pasajes, alimentación, vestido, y allá, adquirí esa responsabilidad y ya después me cayó el *veinte* que tenía que ser así hasta que yo me muriera.

Entonces se hizo todo el convenio con el *coyote*. De ahí nos fuimos a Estados Unidos. En ese tiempo me acuerdo que cruzamos por San Diego, el vocabulario que se usa allá llegando a la línea: “*que vamos a ver si hay jale allá en el gabacho*”, “*no, pues que te tienes que cuidar de la migra, que de los cholos, que del mosco*” y pues todo eso ya que lo tienes ahí, lo vives, lo puedes palpar, ahora sí que como dicen “la adrenalina”, en ese tiempo se llamaba la emoción, los nervios de que te puedan atrapar.

Así fue como inicié mi aventura para emigrar a Estados Unidos, ya cruzamos la línea sin ningún contratiempo, porque en ese tiempo no había mucha vigilancia en cuestión de

migración, ahora sí que la gente era más tranquila en ese sentido y así hubo la oportunidad de llegar a Estados Unidos, recuerdo bien que en el mes de mayo del año 1991, llegando allá, en un apartamento de unos conocidos de acá de la misma localidad.

Cuando llegué por primera vez a Estados Unidos, llegué a la Ciudad de Chicago en un suburbio, empezamos como llega la mayoría, sin dinero, sin conocer el idioma, sin ni un quinto en la bolsa, pero ahí conoces a las amistades, a los que realmente se dicen ser tus cuates y pues te empiezan a echar la mano en el sentido de que como no sabes inglés, sales con ellos a buscar trabajo, a traducirte.

De ahí hubo la oportunidad, mi primer trabajo que tuve en Estados Unidos es lavar platos, es lo básico, o sea lo clásico de lo que llegas a trabajar, de ahí estuve un buen rato lavando platos, unos dos o tres meses y hubo la oportunidad de entrar en un *cleaners*, una tintorería, y ahora sí, empezamos a trabajar ahora sí, desde lo más bajo, fui chalán del chalán. Como yo siempre digo, empezando a tallar puños y cuellos de las camisas, que allá sí son bastantes camisas, que yo nunca había visto en mi vida un montón de camisas, 200, 300 o 400 camisas; entonces de ahí empiezas a trabajar.

A veces trabajas porque no te queda otra opción de lo que tú piensas o quieres llegar a buscar, e incluso muchos licenciados, que según dicen que son licenciados o arquitectos, allá llegan a lavar platos o a recoger la basura de los estacionamientos, o sea allá nos vemos al tú por tú, no como aquí en México, que “hay que señor licenciado, que señor doctor”, allá se quitan todos esos estereotipos porque allá llegamos a ser todos iguales, así seas inmigrante o no seas inmigrante.

De ahí me corrieron de mi primer trabajo, que recuerdo muy bien, se llamaba Top Cleaners, de ahí por no conocer el idioma y por no echarle ganas al inglés, hubo conflictos ahí, porque se me perdían las piezas de donde tenía yo que acomodarlas, el chiste es que me despidieron.

De ahí volví a entrar a lavar los platos en un servicio de bufet, que se llamaba Old Country Buffet, ahí igual a lavar platos de *dishwasher*. De ahí estuve todavía unos dos o tres meses también y hubo la oportunidad de que un amigo también me sacara a buscar trabajo, a traducirme, porque en ese tiempo no le quería yo echar ganas al inglés y lo poquito que sabía yo, pues no era suficiente como para presentarme en un trabajo o buscar trabajo y pedirlo en inglés por mis propios medios.

Hubo la oportunidad de volver a entrar en el ramo de los *cleaners*, ahora sí no empecé del chalán del chalán sino del chalán, pues ahí ya tenía un poquito de experiencia, empecé a trabajar en esa tintorería que se llamaba OaksCleaners, empecé ganando ahí 180 dólares a la semana, empezando a planchar camisas, después como al mes vieron mi desempeño de que sí le echaba yo ganas y me subieron 20 dólares, que para mí era mucho porque eran 200 dólares en un trabajo básico, porque a veces los otros compañeros ganaban 120 en trabajos de medio tiempo, que yo veía que no les alcanzaba, entonces se veían en la necesidad de buscar un *part time* o trabajo de medio tiempo.

Como a mí me gustaba ese rollo de planchado de ropa, pues me seguí, hasta que hubo la oportunidad de hacer otro tipo de trabajo, del mismo planchado pero con más calidad, con otro tipo de telas, por ejemplo casimires, lanas, sedas, vestidos de novias, y como siempre me gustó, pues me quedé ahí, ahora sí que con el mismo salario, pero yo siempre viendo a futuro, de que si aprendía yo bien ese oficio, podría yo tener más

remuneración, aunque trabajara yo más. Yo lo veía a futuro de que esa iba a ser mi recompensa, aprendí bien el oficio.

Tuve problemas con mi patrón. Él decía que me había despedido y yo decía que había renunciado, bueno, cuestión de enfoques. De ahí hubo la oportunidad de ir a trabajar también a otros *cleaners* pero pues no me gustaba porque eran patrones muy matados, que te pagaban lo mínimo y querían que hicieras el trabajo de dos o tres gentes, desde el principio no me gustó ese tipo de trato. Hubo la oportunidad de entrar de nuevo en la tintorería o *cleaners* y ahí fui agarrando un poquito de más experiencia y más experiencia.

Había ocasiones en los que el patrón me hablaba en inglés y yo seguía en las mismas, no le quería poner interés en aprender inglés, hasta que ya una vez que fui a una tienda me preguntaron una cosa y yo la verdad no supe que contestarle, cuando ya me calló el *veinte* que tenía yo que ponerme las pilas en cuestión de ir a aprender inglés. Así estuve durante otro corto tiempo cuando ya realmente decidí de ir a la escuela a aprender inglés. Fuimos a la escuela que estaba a tres cuadras de donde vivíamos.

De ahí empezamos con las clases de inglés como niños de kínder, que te empiezan a decir el abecedario, los días de las semanas. Así poco a poco, se va avanzando con las clases de inglés. Es algo fuera de la rutina, conoces a gentes de otros países, a los polacos, a los rusos, a los hindús, a los mismos paisanos de la República Mexicana, a los centroamericanos; es otro rollo, vez a las escuelas más chingonas, así con sus lockers, con sus servicios para minusválidos, es otro mundo, es otra onda de primer mundo comparado con nosotros de Latinoamérica.

Poco a poco fui agarrando la práctica del inglés y sobre de eso, ya fui también metiéndome a pedir en los centros comerciales, a preguntar con más confianza sobre la ropa, los precios. Es la misma rutina de siempre, ya depende de uno si le quiere echar ganas al inglés, al trabajo. Yo siempre he dicho que aquí en México dicen que van cien por ciento, yo digo que allá en Estados Unidos van al 1000% mil por ciento, porque pues allá no vas a competir con tu paisano de la región ni del estado, allá vas a competir con mexicanos, centroamericanos, con polacos, con rusos, ahí realmente vas al mil, porque esa es la vida de un inmigrante, de salir adelante y como dice y suena trillado: “perseguir el sueño americano”, y si tú lo quieres, tú lo puedes lograr.

A veces hay muchas envidias con los propios paisanos, son los que te ponen trabas, que les platicas un plan que tienes y ya te dicen: “no, que te va a salir muy caro”, porque hubo la oportunidad de que yo no sabía manejar y ahí aprendí a la brava, sin licencia, que es un requisito indispensable en los Estados Unidos y luego ahí platicando con los amigos “no, pues que fijate de que hay chance de sacar mi licencia” y “¿Cuánto te cobran? Me preguntaban, “no, pues 1200 dólares”, “no, es mucho dinero, mejor ese dinero mándalo a México para que ahorres y puedas comprar un terreno” me contestaban.

Pero ya tienes la espinita de que quieres manejar para poderte mover, ir al trabajo, más que nada y ya después para irte a divertir. Hubo la oportunidad de pasar el examen de manejo, el escrito, oral y visual, aunque fue mucho dinero en ese tiempo, 1200 dólares, pero la realidad si los recuperé. Esos son los mejores dólares que he invertido en Estados Unidos, en cuestión de licencia.

Así estuve trabajando con otros patrones que a veces eran muy negreros, como digo yo, que quieren que trabajes por poco dinero y mucha responsabilidad, pero pues como sabes un poquito de inglés, ya te defiendes, empiezas a decir que sí o que no, o ya empiezas a negociar cuando te ponen un poco más de trabajo.

Me regresé a México porque me enojé con el patrón, yo con el pretexto de que me diera aumento, nos disgustamos, entonces salimos peleados. Me dije “no, pues ya no tengo trabajo, ¿qué hago?” y de una noche a otra la decidí “no, pues me voy a México”, de dinero no me preocupaba porque tenía dinero en el banco, tenía alrededor de \$100,000.00 pesos o \$110,000.00 pesos, no recuerdo.

Me regresé y vi todo cambiado, pero en ese momento me tocó ver muy acabada a mi mamá, yo la dejé fuerte, llena de vida, ya cuando vine ya la vi muy trabajada, ella trabajó mucho, mucho, mucho. Me llena de orgullo decir que ella fue muy trabajadora, dormía unas 2,3 o 4 horas al día y todo el día se la pasaba trabajando en el mercado en la casa para los hijos, mi mamá nunca tuvo vacaciones, los 365 días del año trabajó. Hasta ahora entiendo a mi mamá que se preocupaba por nosotros, por los hijos.

De 1991 al 2000 vine aquí a vacacionar, aquí en Huajuapán; aquí estuve en unas vacaciones muy placenteras pero me tocó la desgracia de regresarme para allá, ahora sí como digo “arriesgando la vida”, porque ahora sí que te la estás jugando porque tuvimos que caminar el desierto de Sonora un buen tramo, entramos al Estado de Arizona, igual a caminar otro buen tramo en la plena luz del día, escondiéndote entre los arbustos para que no te deshidrataras por el calor, empezábamos a caminar como a eso de las cinco o seis de la tarde hasta que el cuerpo aguantara.

Hubo una desdicha de que nos perdimos, y ahora sí que preocupados porque no teníamos agua, entre todos echamos la mano y buscamos un lugar, donde había un abrevadero ahí donde estaban los patos nadando, ahí metimos las botellas, agarramos un lado de nuestra playera como filtro y así filtrábamos el agua para tomarla. Así estuvimos caminando hasta que nos dieron las siete de la mañana, fueron dos días prácticamente que caminamos.

Recuerdo muy bien que vimos unos caballos y decíamos “no, que es la migra”, “no son caballos”, estábamos bien quitados de la pena cerca del objetivo donde teníamos que llegar, cuando llegó la migra con pistola en mano, como dice la canción, y que nos apaña, y ahora sí que con chica *pistolota* pues ni te mueves, te quedas congelado.

Hubo la desgracia de que nos regresaran, al *coyote* y a mí nos esposaron con una técnica gabacha, digo yo, porque no podías ni moverte. Los dos esposados con la misma esposa y así estuvimos hasta que llegamos a su camioneta. Todavía el camarada el gabacho nos dijo “si tienen sed ahorita traigo los garrafones de agua”, ahora sí, nuevecito de la fábrica destaparon los garrafones, ya todos sentados nos preguntaron si no hay alguien enfermo. Te admiras de que a pesar de que estamos invadiendo su país, en lo particular a mí me tocó un migra consciente, como decían ellos: “yo hago mi trabajo”, desde ahí tengo la idea de que “mejor prefiero mil veces que me agarre un gabacho o un sheriff o un policía gabacho que un *tira* mexicano”, ustedes entenderán porque lo digo.

De ahí nos sacaron de Estados Unidos y de nuevo volvimos a intentarlo, nos esperamos dos tres días mientras las cosas se calmaban, hubo la oportunidad de que nos dieron un *raite*, pero ese *raite* fue pagado con \$200 - \$300 pesos de esa época, que ya ahorita está

más devaluado. Hubo la oportunidad de hacer el trayecto en camioneta, nos evitamos un poquito la caminata. Como ahí hay ranchitos que están colindando con la frontera de Estados Unidos, nada más los divide la línea, que son unas cercas chaparritas como de un metro, así, de púas.

Llegamos ahí y ahora sí como “Juan por su casa”, se contrató a un guía que conoce y vive por ese rumbo, de esos lugares, y sí, caminando así como “Juan por su casa”, el chavo nos llevó por las vereditas y “ahora sí, ya están en Estados Unidos y a orilla de carretera” nos dijo. Ese fue el segundo intento que hicimos y de ahí ahora sí a caminar, caminar, caminar.

Recuerdo muy bien que en esa ocasión llevábamos a un matrimonio con sus dos niños, niño y niña, y nos turnábamos ahí cargándolos, y la niña que ya se cansaba la cargaba su papá o los camaradas que iban atrás de nosotros, igual con el niño, ahí todos protegiéndonos, cuidándonos de las víboras de cascabel, de los espinos, que no te fueras a caer, a resbalar; detallitos ahí, porque pues ahí si no te cuidas tú, la verdad sí está un poco difícil.

Hubo la oportunidad de que nos trasladaran a la carretera y ya ahí sobre la carretera vamos derecho, derecho, derecho, ya el coyote sabía su trabajo, llegamos al pueblo de unos indios que no sé de qué raza eran, y ahí nos quedamos en unas casas abandonadas, mientras el coyote fue a buscar *raite*, más bien a comprar una camioneta con el dinero que ya le habíamos dado. Y ahí estuvimos, encerrados, nomás dándonos de vueltas y pensando en si la íbamos a hacer o no la íbamos a hacer, pero todo el trayecto vas con ese nervio, con esa tención, de que no te vaya a agarrar la migra o sufras un accidente, porque a veces un carrito que le caben cuatro o cinco personas van ocho, diez, doce. El chiste es que vayas tú, apachurrado, pues tú te tienes que aguantar.

Recuerdo que en esa ocasión nos paramos como a las cuatro de la mañana porque ya estaba, como decimos por allá: “la troca lista”, los que debían o no tenían nada de anticipo con *el coyote*, a esos los echaban primero por si los agarraban, ahora sí, como dice uno “si los torcieron, que tuerzan a los primeros que no han pagado”, ya los que han pagado van un poquito más seguro en el segundo viaje.

El primer montón de gente fueron unos tres-cuatro y entre menos gente lleve la troca, mejor, porque la *migra*, según dicen, que si va mucha gente, se asienta el carro y ya ellos dicen “ese trae pollos”. La primera tanda de compañeros que llegó, pasó con bien y llegaron a un hotel, entonces en la segunda tanda me fui yo con un tío y un conocido de aquí de Huajuapán, igual también pasamos y llegamos a un hotel.

Entonces ya decía el *coyote* “ no, pues ya estando acá, nos la pelaron esos canijos”, y ahí estuvimos, estuvimos dos días ahí en el hotel, esperando que le mandaran dinero al *coyote* porque ahora sí que se acabó todo el dinero en la compra de la camioneta y el arrendamiento del hotel. Mucha gente, que ya sabe que su familiar ya va en camino, deben de tener preparado unos 1000 o 1500 dólares, que en esa época se utilizaban, pero a veces mucha gente es muy desidiosa y nada más mandaban 30, 40 o 100 dólares, y la verdad no se logra mover. Los que ya pagaron están detenidos por los chavos que no han pagado.

Se reunió el dinero y se le compraron llantas al carro y asegurándose de que frene bien y detallitos. Ahora sí, nos subimos, de ahí estuvo manejando los choferes un día entero,

recuerdo que llegamos como a las 11 o 12 de la noche. Me imagino que era Colorado y nos orillamos porque según ya íbamos a echarnos un *coyotito* hasta las cinco o seis de la mañana. Íbamos a seguir el viaje, pero hacía un frío de la fregada, que nadie podía dormir, el frío era un frío insoportable, pero pues ni modos, nos teníamos que aguantar, “ya estábamos más allá que pa’ca”.

Ya llegando las seis de la mañana, ya todos bien contentos y ahora sí, “tendidos como bandidos”, nada más parábamos en los paraderos turísticos a refrescarnos, a comer un sándwich o pollo o lo que hubiera ahí en el camino. Descansábamos un poco y echábamos gasolina y de nuevo, a seguir con nuestro destino. A veces sí toca el infortunio de que batallas mucho y a veces no batallas nada. Cuestión de suerte, a veces hay gente que en dos-tres horas ya está en su destino y hay gente que tarda hasta 15 o 20 días o un mes para pasar, cuestión de suerte.

El destino que yo tenía era en la Ciudad de Chicago. Allá tenía yo unos primos que se habían quedado en el apartamento porque hubo la oportunidad de que lo arrendaran a mi nombre, porque siempre arrendaba yo con nombres de otros conocidos porque ellos sí tenían papeles y pues allá las identificaciones sí son muy necesarias y como yo no tenía ninguna identificación americana, ni licencia de conducir, en ese tiempo no tenía yo mi licencia, hubo la oportunidad de que saqué la licencia y así fue como me dieron un arrendamiento de un apartamento. En ese tiempo estaban mis primos, ellos se quedaron a cargo del apartamento.

Ya llegamos allá a Chicago, ya la teníamos más librada que perdida. Recuerdo bien que llegamos a la Pizza Hut a ver a unos de mis primos para que me diera las llaves del apartamento con toda la gente en la camioneta, todos bien gustosos, todas las personas que iban por primera vez, todos bien asombrados de que es otro mundo, es otro modo de vida, más holgado, más limpio, respetas más las señales de tránsito. A mí me cayó también igual por primera vez que llegué a Estados Unidos. Veía yo a la gente, los apartamentos, las casa que estaban todas igualitas; la misma expresión que hacían ellos, también la hice yo cuando llegué por primera vez en Estados Unidos.

Llegando al apartamento nos bañamos todos, ya llevábamos sin bañar 3-4 días. Es otro rollo cuando cruzas la frontera, pero hubo la oportunidad de llegar con bien todos. El primer grupo se quedó en Chicago. Éramos un total como de ocho o doce canijos, como cuatro o cinco nos quedamos en Chicago. La demás gente iba para Nueva York. Ya estando en tu territorio ya conoces, y ya les das una ayuda de 5-10 dólares para el camino o mucha gente tiene conocidos ahí y se pone en contacto “mira canijo ya estoy aquí en Chicago, voy a Nueva York, échame la mano”, y a veces si hay gente que sí te hecha la mano.

Una vez llegando allá no te queda otra cosa más que trabajar, trabajar, trabajar, para que en su momento tú tengas la posibilidad de regresarte a México. Si la pensaste y si la hiciste bien, pues ahorras y si no, pues te la pasas en la diversión, ahí hay muchas tentaciones, yo siempre he dicho que si tú quieres escoger lo bueno pues lo escoges y si te gusta lo malo pues también.

Llegué un miércoles y para el martes ya estaba yo trabajando en lo que yo considero que soy bueno, en el *cleaner*. No se me hizo muy difícil conseguir trabajo porque ya tenía experiencia en pedir trabajo en el área y con el poco inglés de la calle, ya se te abren más

las puertas. Lo primero que me compré fueron unos walkman que en ese tiempo era lo máximo que había en tecnología; hubo la oportunidad de trabajar y de hacer un poquito más de dinero porque ya tenía yo la consigna de mandar más de dinero porque dejé a medias mi casa que yo empecé.

En el periodo de 1991 al 2000 hubo la oportunidad de ahorrar dinero y sí mandé, pude haber mandado más, pero me dediqué a la diversión y a mal gastar mi dinero, pero compré dos terrenos rústicos cerca de la desviación a Acatlima. Así que tenía la consigna de mandar dinero para terminar mi casa y así transcurrió el tiempo dando lo mejor de mí como trabajador.

Siempre fui de las personas de que lo tenías que hacer bien hecho para que no te regresaran las cosas. Por ejemplo un pantalón que ya estaba planchado y te lo tenían que regresar, batallabas más en componerlo que hacerlo bien desde el principio. La oportunidad que tenía yo es que siempre trabajé con gente que en el trabajo me exigían mucha calidad. Yo pienso que por eso te habitúas al tipo de trabajo que tú realices.

A veces llegaba a otro trabajo porque me despedían porque pedía aumento de sueldo después del año o año y medio y los patrones me decían "no, no hay trabajo, no te puedo aumentar". Entonces me iba yo en las tardes, iba a buscar otro trabajo, más remunerado o que estuviese más cerca de la casa o un patrón más consciente. Sí salían más oportunidades pero a veces los patrones te querían pagar con más obligaciones y a veces el trabajo estaba mal hecho y como yo ya estaba acostumbrado a tener calidad, se les hacía muy caro el sueldo que les pedía.

Hubo una oportunidad que recuerdo muy bien, que a un patrón le planché las piezas que él me dijo, entonces vio las piezas de arriba a abajo y me dijo "no, pues está muy bien, cuánto quieres ganar", le dije "tanto", no recuerdo la cantidad en ese tiempo, y me dijo "no, pues cobras mucho, no puedo pagarte eso, pero planchas muy bien". Desde entonces sentí que ya tenía la calidad suficiente como para pedir un poco más de dinero de lo que estaba pidiendo en ese momento.

En Estados Unidos tienes que trabajar, tienes que hacer tu propia comida, ir al súper, ir a la lavandería, hacer tus propias necesidades, que acá en México siempre se las delegas a las mujeres, allá no, allá es otra mentalidad y pues ni modos, te tienes que acoplar a las costumbres, mucha gente llega y no saben ni cocinar.

Como migrante debes de pensar de que vas a trabajar, a ahorrar lo más que se pueda y muchos canijos nada más van como en día de campo, a fiestas, a alcohol y ese es el dilema. Si te quieres portar bien, te portas mal o lo contrario, tú decides.

Cuando estuve en Estados Unidos siempre tuve en mente poner un negocio, pero no me decidía por cual, y dije, de un oficio que yo ya haya aprendido. Me embarqué con la lavandería porque fue una inversión de menos cantidad, y se dio la oportunidad de abrir mi negocio. Aquí estamos batallando con la competencia, ojalá hubiera más apoyo que de veras lo necesitamos, pues ya nos arriesgamos a que nos maten por allá o nos perdamos y nos quedemos en el desierto.

Después de estar un buen rato en EU, lejos de la familia, con otra lengua, otras costumbres y vengas acá y quieras poner algo y no encuentres apoyo de ninguna especie, más que tu propio apoyo que traes, pues es digno de nombrarse para todas las personas

que vamos y regresamos y ponemos un negocio porque nos la aventamos *a la mexicana*. Y pienso que aquí es donde cabe el nombre de emprendedor porque emprendes en Estados Unidos, empiezas desde cero, vienes aquí a México y empiezas desde cero y se da la oportunidad de que muchos logramos sobresalir. Es como te apliques en el trabajo.

Hubo una ocasión que estaba planchando y vi de reojo que llegó otro mexicano, no recuerdo si me pagaban 280 o 300 dólares porque nada más trabajaba medio turno, y lo clásico, llegó buscando trabajo, pero cobrando menos y a pesar de que yo estaba trabajando, hicieron el trato, esto con la finalidad de despedirme y contratar a esta persona sin tanta experiencia, así que decidí no llegar a trabajar al siguiente lunes, porque él había hecho trato para una semana después.

Yo me salí antes de tiempo, o sea “me vas a fregar, pues yo también te voy a fregar”, en el sentido de que le dejabas botada toda la ropa para planchar, sabiendo que el patrón mínimo necesita de dos a tres días para contratar a otra persona. Así como me trataban, yo también así los trataba.

Una cosa que aprendí en Estados Unidos es que yo siempre me acostumbré a hablarles de tú, no de usted, aunque fuera el patrón. Lo que aprendí es tratar a todos por igual. Yo veía que allá el gabacho pagaba y aventaba los billetes. Aquí lo haces y es faltar el respeto, pero así son, no es que te estén faltando el respeto, ellos son muy fríos. Los hispanos somos más cálidos, más de papá, más de mamá, más de pachanga.

Toda la experiencia que agarré del negocio de la lavandería, la adquirí en Estados Unidos empíricamente. Hubo una ocasión que recién había llegado un coreano y agarró una tintorería toda deslucida, con poca ropa, con poco trabajo y en una de esas ocasiones que estuve buscando trabajo, me había quedado dos meses sin trabajo, y tenía que pagar renta, teléfono, comida, prácticamente vendí lo electrónico que tenía yo para solventar los gastos. Me acuerdo que agarraba un puño de cuartos de dólar, y con eso compraba mi café y mi dona y ese era mi desayuno y me iba a buscar trabajo.

Así estuve dos meses, y había ocasiones en que tenía que llamar a Huajuapán y decirles “cómo están” y me decía mi mamá “y tienes trabajo” y yo le decía “sí, no te preocupes, está un poco escaso el trabajo, pero estoy trabajando” sin darle preocupaciones a mi mamá. Esos dos meses me los pasé muy difícil. De ahí me hice de no ser tan impulsivo, tan explosivo de dejar los trabajos, porque a veces no te dan un aumento, y fui centrándome en cuestión del trabajo.

Hubo la oportunidad de que ese coreano no tenía trabajador ni experiencia, con un salario de entre 320 o 350 dólares a la semana, y me da mucha tristeza que el señor no supiera nada. Tenía una compresora vieja que no trabajaba, tenía problemas el negocio, y yo llegue ahí y tanto él me ayudó a mí como yo le ayudé. Yo me sentí capaz de mi trabajo, y ya así fuimos, fuimos, fuimos, de ahí fue saliendo para la compresora nueva, fue acondicionando las máquinas, se compró una camioneta de agencia.

Yo regresé de Estados Unidos porque mi mamá se puso muy enferma, y salió la necesidad de dejar muchas cosas, mi carro, mis electrónicos, el apartamento, muchas cosas las tiré en la basura y otras las malbaraté y dejé todo por venir a ver a mi mamá. No me arrepiento de haberme venido porque, todavía conviví un año y medio con mi mamá.

Cuando regresé en el 2004, desafortunadamente me encontré con un México igual, igual de jodido, igual de corrupto, igual de malhecho. Considero que en lo personal se me pegó lo gabacho porque allá si no está bien el trabajo no te lo pagan o lo das gratis. Hubo la oportunidad de poner un negocio aquí pero me costó bastante, bastante, bastante, e incluso vienes tú con planes de poner X o Y negocio, pero no cuentas con el apoyo de tus gobernantes, que en realidad es un vacío que nadie le quiere echar ganas. Incluso viene gente con ideas e incluso hasta con dinero, lo poco que puede uno ahorrar como migrante y no tienes apoyo de instituciones de gobierno.

Por medio de pláticas, me dijeron que había un señor que presta dinero, pero después me fui adentrando y me di cuenta que no era un señor, sino una empresa del gobierno, que si llevas un proyecto de un negocio te puede dar un crédito. Fue así que me enrole en hacer un proyecto, incluso contraté unos contadores que me cobraron como \$2,500.00 en ese tiempo. Fui a FONAES y ya me entrevisté y yo como siempre, bien quitado de la pena, hablando al tú por tú, puse mis cartas sobre la mesa y me dijeron “mira, así, así es el proyecto, ya se cerró la ventanilla, mira si tú quieres que entre tu proyecto debes de conocer a alguien para que le dé prioridad a tu proyecto” y bueno “está bien”, le dije.

Me empezaron a hacer un montón de requisitos, incluso me dijo que una incubadora estaba en la UTM, y le dije “cómo es eso”, y ya me explicó, pero como la mayoría de nosotros ya tenemos experiencia y que ya sabemos el ABC de cómo vas a hacer tu negocio, ya no es necesario. Me dijeron que dejara mi proyecto, se los dejé pero dije “esto no conviene”.

Estas cosas son cosas que te frustran como emprendedor, pues arriesgas tu dinero. Aquí en Huajuapán hay cero o nada de apoyo para los que tenemos un proyecto de negocio o de montar una pequeña fábrica; no se nos da ese tipo de apoyo. Se me ocurre un apoyo por parte de la Secretaría de Economía. La experiencia la tenemos, el conocimiento lo tenemos, pero lo que no tenemos es el apoyo económico.

Sí hay apoyos económicos pero para grandes empresas, aquellas que tienen la facilidad de dar el diezmo o la *mochadita*, pero tú quieres hacer las cosas sin ningún soborno, sin ninguna tranza, pero se te cierran las puertas. Ése es el problema que yo veo aquí, porque mucha gente regresa de Estados Unidos y no sabe en qué invertir su dinero. A veces te dejas llevar por los comentarios de la familia, de los conocidos, pero realmente no hay una gente que se dedique a decirte que es lo que más te puede convenir a ti como emprendedor en tu propio Estado y país.

En el ramo que estuve trabajando, de los *cleaners*, ese ramo la tiene pura gente coreana. Cuando llega un coreano nuevo al barrio y abre un cleaners, todos los coreanos lo visitan y se presentan para lo que se le ofrezca. Entre todos se echan la mano. Aquí con los mexicanos lo primero que son, son envidias, que te bajan el ánimo porque te dicen “no, no va a pegar tu negocio, no va a salir”, pero tienes que aventurarte. Si arriesgas tu vida para irte a Estados Unidos, se puede arriesgar tu dinero, que es muy difícil de ganarlo. Yo traigo en mente que cuando tú emigras, debes de emigrar para bien, para sacar adelante tu proyecto que tengas en mente, a tu familia. No venir aquí con broncas con la justicia. Aquí y en donde sea te va como te portas.

Mi esposa me apoyó en cuestión de que yo no aportaba económicamente en ese momento que nos habíamos juntado como pareja. Ella fue mesera en un restaurant

conocido, en Pasticel. Ahora sí que se invirtieron los papeles. Yo le pedí a una tía que me prestara su casa porque tenía una en INFONAVIT y también tenía una casa en Acatlima y ahí nos fuimos a vivir un año. Mientras ella trabajaba yo hacía las labores domésticas, que la verdad nunca me vi incómodo porque eso me tocaba hacer en Estados Unidos.

Hubo la oportunidad de la venta de uno de mis terrenos. Me dieron \$140,000.00 pesos y con ese dinero nos empezamos a mover, a sacar presupuestos de las máquinas, hacer cálculos de cómo iban a quedar las cosas. Le decía a mi esposa: “Mira Norma, aquí van a estar las lavadoras, de este lado van a estar las secadoras, aquí una mesita, chiquito pero bien pulcro, bien limpiecito, lo más que se pueda”, porque no me gusta que este todo mugroso, todo feo, porque va a ser lavandería. Ese fue el primer paso para poner mi lavandería. Después de ir con el FONAES, después de buscar por otros lados créditos de las cajas chiquitas, que de Mujer Amiga, no se aplicaban a mí porque yo quería un crédito más accesible, porque ellos me los daban con pagos muy grandes y pocas cantidades. Pero pude vender mi terreno y de ahí pude sacar para comprar mis primeras máquinas.

En el mes de febrero del 2007 se inició con el negocio. En Estados Unidos me di cuenta que en ese tipo de negocio tarda seis meses en levantar y cuando abrí mi negocio dije de seis a ocho meses para levantar el negocio, pero fue tanta mi suerte y mi trabajo que yo lo levanté en cuatro meses. De ahí saque conclusión de que si yo sé el oficio lo levanto.

Otra ventaja que tuve es que mi hermano no me cobró aquí la renta. Ésa fue otra gran ventaja. Pero también yo he tratado de ser lo más equitativo, y a veces venía mi hermano a visitarnos y le daba un dinerito, que no era renta, era una gratificación, pero ya ahorita ya estamos pagando renta porque ya lo amerita. Todas las modificaciones que se hicieron aquí son para beneficio del dueño en sí. Ése es el detalle que me ayudó él y yo le estoy ayudando en el sentido de las mejoras que se le hizo al lugar porque si estaba muy descuidado.

Como he sido algo observador y curioso, me doy cuenta cuando una prenda es original o no. Hay detallitos que le busco y eso es lo que le hago entender al cliente, el por qué yo le cobro más caro mi servicio, mi local, mi calidad en el trabajo. Es lo que yo hago y le explico a mis clientes, hay gente que realmente entienden el por qué le estoy dando más caro y muchos clientes que la verdad no les interesa, se van a lo barato.

Yo he dicho que Estados Unidos fue mi país adoptivo porque estuve ahí trece años y lo poquito o mucho que pude lograr fue gracias a que me aventuré, me arriesgué para emigrar a Estados Unidos y así fue el motivo de cómo me hice de mis dos terrenos para poder hacer mi lavandería, y echándose deudas y créditos para poder salir adelante.

Una opción que tenía yo también, es que como me gusta cocinar y aprendí a cocinar allá en Estados Unidos, montar aquí un restaurante, una cocina, chiquita pero lo básico, no *agabacharlo*, sándwiches, café americano, algo no tan mexicano ni tan *gabacho*, algo en término medio como unas pastas, algo por el estilo. Pero se dio la oportunidad de la lavandería, que es realmente donde yo tengo más experiencia: la cocina por parte de mi mamá, los guisos tradicionales de aquí; allá aprendí a hacer el chivo al horno que te sale como si fuera barbacoa del hoyo. Son experiencias que vas agarrando en el transcurso de

tu vida. Así fue como levanté este negocio, en cuatro meses, ahora sí como dicen ustedes “ya había punto de equilibrio”, ni perdía yo ni ganaba yo.

Con la venta de uno de mis terrenos adquirimos tres lavadoras, dos secadoras, tinaco, cisterna, boiler, todo el material de instalación eléctrica, plomería y la pintura. Otra ventaja que tuve es que mi hermano no me cobró aquí la renta, esa fue otra gran ventaja, pero también yo he tratado de ser lo más equitativo, y a veces venía mi hermano a visitarnos y le daba un dinerito, que no era renta, era una gratificación, pero ya ahorita ya estamos pagando renta porque ya lo amerita, todas las modificaciones que se hicieron aquí son para beneficio del dueño en sí. Ése es el detalle que me ayudó él y yo le estoy ayudando en el sentido de las mejoras que se le hizo al lugar porque si estaba muy descuidado.

Salió en la revista de Entrepreneur que en el título decía “Abre una lavandería”, yo bien emocionado “mira Norma, mira, así y así, mira, ¿cómo vez?” incluso traía los contactos ahí que *fulanita* y empezamos a platicar, y a veces “no que mira que es una fuerte inversión”, que *umtamadre* que ya empezamos con pedos dije yo, “de todos modos dame la información” le dije yo. Me atendió una chica, la encargada del teléfono donde hablé.

“Mira Norma, mira así, mira si tenemos las máquinas ya la avanzamos más, le vamos a dar otro *ponch* otro plus a la lavandería” dijo “sí”. Mi esposa me ha apoyado en toda la cuestión financiera, en labores del hogar, en el trabajo, en todo me ha apoyado mi esposa, por eso digo que a veces tu complemento es tu esposa o tu esposo, o tu pareja o tu *parejo* en este caso, o ya sea tu complemento.

Fue así como fuimos a Puebla, sacamos presupuestos, fuimos allá donde compramos las máquinas porque es distribuidora. Estas máquinas no las encuentras ni en Elektra, ni en *Mamá Lucha*, ni en Coppel, son distribuidoras especializadas. Ya con el presupuesto en mano fuimos a la Caja Popular Mexicana y ya llevaba yo todo mi papel. Le dije a mi esposa “mira, vamos a llevar las facturas de la compra de jabón, nos van a servir”. Eso también lo adquirí en Estados Unidos, porque allá el crédito es importantísimo. Si no tienes un historial, cuesta mucho abrir tu historial. Entonces, una vez salió el experto “no, si usted va a tramitar por primera vez su trámite para un crédito de carro, para un crédito X, si no tiene su historial de crédito, no se preocupe, lleve sus facturas del teléfono, de la renta”, dije “ah, sí tiene lógica”.

Entonces yo agarré todas mis facturas de la fábrica que me surte el suavizante, el jabón, el detergente y se las llevé, “mira esta es mi capacidad de pago”, tampoco sin faltar el respeto “mira, esto es lo que yo puedo pagar”. Me dijo “¿cómo lo compruebas?”, “por esto, mi recibo de la luz que es comercial”, hasta de broma le dije “¿quieres el del teléfono?, también tengo el del teléfono, aquí está”. Eso es lo que aprendí en Estados Unidos. Ya fue como analizaron mi crédito, que en ese tiempo mi esposa estaba como la titular del préstamo y ahora sí, me tuvieron que obligar a entrar para que fuera yo aval solidario y ya sobre de eso también estoy yo en un plan de ahorro de la caja.

Así fue como nos aventamos la *bronca* del primer préstamo, demostrando que sí teníamos capacidad de pago, nos *embarcamos* con dos máquinas de ventanita, una secadora de 23 kilos y una caldera, todas semi-industriales o comerciales, como se le conoce. Fue así que nos hicimos de las siguientes máquinas.

La lavandería estuvo cerrada por quince o veinte días, igual como sé plomería, electricidad, pues reacondicioné. Y ahí estoy viendo los catálogos de la Comex, mira este color va con este, mira que así y así, y mi esposa “mira que píntale de éste, de éste colorcito”, o sea a mí siempre me han gustado los colores vivos, para cuando tú entres a un lugar no digas “*aiiiiiiii*”, no, que se sienta la vibra, la energía.

Así es mi forma. A mí me gusta mucho la música tropical y me gustan mucho las camisas floreadas, y una de mis cuñadas se ríe “ese Manuel con sus botas”, oh digo yo “vas toda de gris, toda de negro, ¿no?”.

Fue así que remodelamos, y remodelar no sólo es acomodar, sino remodelarlo en pintura, en maquinaria, y así fue como nos *aventamos* el compromiso del préstamo.

Hubo una rachita, y como a mí me gustó siempre andar bien arregladito, a mí me gustó desde acá y como hubo la posibilidad de que no era ni pobre ni rico, ahí más o menos acomodadito, digo yo, tampoco muy acomodado. Entonces en Estados Unidos hubo la oportunidad de comprar esclavas de oro, anillos de oro, cadenas, dijes; entonces sí traje un buen capital invertido en cuestión de oro y como nos pegó un poco la austeridad de que a veces no teníamos para pagar el primer crédito.

Entonces como ya se había venido la situación muy *canija* de que te asaltaron, digo, pa’ que algún día venga yo y encuentre yo las puertas abiertas de que me *chingaron* todo mi oro, pues digo, “mejor vamos a venderlo” porque la verdad no teníamos para pagar el crédito y como me decía mi esposa “hay, ¿pero cómo?”. No, le digo, “tu véndelo, para eso son”, yo siempre he tenido “si tienes una cosa, véndela” para qué la quieres ahí, véndela. Si tú necesitas el dinero, véndela, ya vendrán tiempos mejores y la podrás reponer, si no la repones ya no tienes el “¿por qué no la vendí?... con ese dinero me hubiera yo curado, con ese dinero hubiera curado a mi hijo, con eso hubiese echado un negocio a andar”.

Yo soy de las personas que si tienes adelante con qué venderlo, tú vende tus propiedades, total, son bienes materiales. Así fue como pagamos el crédito porque a veces no teníamos para pagar el crédito, incluso una de las empresas que se dedican a cobrar nos pegó un papel en la puerta y de hecho sí nos tardamos pero no era el modo. Yo muy enojado fui y les dije “no, yo venía con la intención de *mentarte la madre*, porque no es forma de cobrar”, me aguanté tantito porque era una mujer y la persona se portó tranquila, no fue muy altanera, yo iba yo con ganas de *mentarle la madre* y pegarle su papel ahí, o sea no hay forma pues.

Yo siempre he dicho que tienes que dar tus quejas a la persona, al jefe, para que no cometa ese error. Yo le dije a mi esposa “mira, has este comentario a la Caja, mira así y así” y el chiste es que ya tienen reportes de que esa compañía hacia ese detalle y por eso ya no trabaja con ella. De ahí agarré y de hecho, yo soy de las personas que me gusta hablar mucho a los 01800’s o el servicio al cliente “mire, es un servicio bueno, felicidades o es un servicio pésimo por esto y por esto”. Soy de las personas que me gusta hacerlo pues, no sé si fue “la gota que derramó el vaso” que yo le hice el comentario a la persona, que rescindieron de su contrato con esa empresa.

Yo siempre le digo a mi esposa “quéjate o felicítalos por el trabajo”, para no *hacerla larga* acabé con el oro que traje de Estados Unidos. Fueron como alrededor de 25 o 30 *baros* de oro, que no lo doy por perdido porque está invertido, bien o mal está invertido

en el negocio. Mucha gente me dice “oye es que tu lavandería te pegó”, pero no saben el sacrificio que hiciste, y ya vez como está la situación ahorita que por un celular te están asaltando, y a mí me gustaba ponerme tres esclavas, un anillo y mi cadena. Así era en Estados Unidos, o sea no te asaltan por eso, solamente que andes de *cabrón* echando *bronca*, pero aquí no, aquí la pensaba yo salir así. Entonces digo “mejor lo vendo” y ya sé que está bien invertido. A veces yo suelo ser muy práctico “mira así, hazle así” y ya te evitas de *broncas*, entonces así fue como pagamos nuestro primer crédito.

Como he sido algo observador y curioso, me doy cuenta cuando una prenda es original o no, hay detallitos que le busco y eso es lo que le hago entender al cliente, el por qué yo le cobro más caro mi servicio, mi local, mi calidad en el trabajo, es lo que yo hago y le explico a mis clientes, hay gente que realmente entienden el por qué le estoy dando más caro y muchos clientes que la verdad no les interesa, se van a lo barato.

Yo he dicho que Estados Unidos fue mi país adoptivo porque estuve ahí 13 años y lo poquito o mucho que pude lograr fue gracias a que me aventuré, me arriesgué para emigrar a Estados Unidos y así fue el motivo de cómo me hice de mis dos terrenos para poder hacer mi lavandería, y echándose deudas y créditos para poder salir adelante.

3.2 Caso 2.

Mi nombre es Julián López pero me conocen por Juan, tengo 29 años de edad, mi lugar de nacimiento es en Santa María Yosocuno, Teposcolula, Oaxaca. Estoy casado, tengo un hijo, cinco hermanos y dos hermanas, en total somos ocho hermanos, yo soy el último de ellos.

Mi vida personal casi no la platico, es muy sentimental para mí, principalmente porque no tuve padres, no los conocí, me quedé de un año y medio, primero murió uno y como al año murió el otro y de ahí surgen muchos motivos que se viven muy difícil, porque faltando los padres falta prácticamente todo, desde los sentimientos hasta muchas cosas como un antojo, pero mi hermana la segunda, se hizo cargo de mí.

En 1987 de mi pueblo me fui a vivir a Huajolotitlán. Desde los tres años hasta los seis años, allí estudié primero de preescolar. Vivía con mi hermana que estaba casada y en ese entonces tenía un hijo. En 1990, a los seis años, me llevaron para México. Ahí estudié segundo y tercero de primaria, ahí también estuve con mi hermana, ella era ama de casa y su esposo era comerciante. Vendía *clarasol*, productos de limpieza y ya lo acompañaba yo a vender, le ayudaba a empujar el triciclo, porque andábamos en triciclo.

Estando en México me ponían a vender merengues. Nosotros les llamamos *gasnates* y *regañadas*, dulces típicos, los vendía en las calles, a veces solo y a veces con mi sobrino que casi somos de la misma edad, en ese entonces teníamos entre siete y ocho años.

Para cuarto año, me volví a regresar a Huajo, o sea, cuando ya tenía como nueve años y ahí estudié un año, y otra vez me volví a regresar a México y ahí estudié quinto, sexto y primero de secundaria e igual seguía ayudándole a mi cuñado a vender productos de limpieza. Mi cuñado casi la mayor tiempo vendió productos de limpieza, también en esa época pusimos una verdulería y vendíamos verdura y fruta. Todo el tiempo que estuvimos en México nos la pasamos rentando a diferencia de Huajo, que ahí era propio y cuando nos íbamos a México se quedaba la casa abandonada.

Cuando teníamos la verdulería íbamos a la Central de Abastos a surtirnos y de ahí íbamos a otro lugar a comprar. A veces iba solo en micro. Cuando íbamos a la Central de Abastos ahí iba yo con mi hermana porque ahí sí, está bien peligroso, porque hay demasiados cargadores. Luego hasta nos empujan o nos pegan porque como van rapidito, desde las cinco de la mañana. Ya cuando iba yo a otro lado, iba yo por unas cajas de nopal, ya iba yo solo como a una hora y media de donde estábamos viviendo a donde comprábamos el nopal.

Segundo y tercero de secundaria ya estudié en Huajo. Salí de 14 años de la secundaria. Cuando regresamos empezamos a vender atole y tamales en Huajo. Yo ayudaba a preparar y vender, desde las cinco de la mañana.

Cuando terminé la secundaria ya me salí de la casa y me fui a trabajar de ayudante de albañil, de los 14 a los 18. Mi hermano y otro chavo me invitaron a trabajar y ya de ahí fui ayudante de albañil; estuve vendiendo ropa también, de donde me saliera trabajo, me

fui con una señora del Mirador, de aquí de Huajuapán, me fui a vender a unos pueblos de rumbo a Guerrero, a Mariscala, todo eso, también me iba yo por meses.

Después de que anduve vendiendo me vine a vivir a Acatlilma con un hermano, porque él se iba a venir de México. Fui a ayudarlo a acarrear unas cosas porque iban a ser muchas cosas las que iban a traer y se vino a vivir aquí en Acatlilma y de ahí me vine. A esa edad, a los 18, ahí me iba yo a trabajar, aquí me salían trabajos, me iba a trabajar también con él, también de trabajos de albañil y me salían trabajos también de jardinero, así de apodar árboles, pasto, limpiar terrenos, cortar árboles, todo eso, un mil usos. He exagerado mucho en el trabajo.

De ahí me fui para el norte a los 19 años, porque ya tenía pensado de irme a trabajar y ahorrar mi dinero y hacer algo, por eso fue que decidí irme. En ese año todavía no me casaba, por eso nada más me fui un año, por mi esposa, porque ya era mi novia, bueno no era mi novia, pero regresé porque le había dicho y no quiso y regresé por eso.

Pues como llegué, llegué en la casa donde rentaba un amigo, porque esa intención teníamos de irnos juntos. Un amigo que está en mi pueblo, queríamos irnos juntos, quedamos de irnos juntos, pero él se fue adelante, pues, y de ahí me habló, ya que estaba allá. Como al año me dijo que ya estaba allá y le dije que cómo iba a ser posible si habíamos quedado de irnos juntos y me dijo: “no pues yo te voy a hacer el paro, yo te voy a pagar el coyote, si quieres vente y te vienes acá y aquí hay trabajo” y le digo ¿pero seguro?, “no, sí aquí hay trabajo, yo te pago el coyote y que te parece si te vas con unos paisanos que se van a ir de ahí y un sobrino, son cuatro contigo si se vienen”.

Y ya decidimos irnos. Ya yo me comuniqué con ellos, con los de acá, uno venía de México y dos de mi pueblo, y yo me fui para allá para que saliéramos juntos. Nos fuimos a Oaxaca y de ahí nos fuimos para Tijuana en avión. De ahí hay tengo unos hermanos en Tijuana, pero no les dije, de hecho que cuando me fui no les dije, nada más al otro día les dije “pues saben qué, ya me voy” y nadie me creía, dije “no pues ya me voy, me voy a ir”, “¿pero por qué?”. No pues es que yo decidí de irme, pues, y como era el más chico, no lo podían creer, que cómo me iba a ir para allá.

Nada más en el pase tardamos ocho días para pasar, fue muy difícil, siempre es muy difícil. Luego que nos agarran. Primero pues bajando del avión nos engañan, “no pues que mira” los taxistas “yo te puedo conectar, que pasas así, rapidito, no tienes que caminar mucho, si acaso caminarás unos 100 metros nomás”, así nos engañan casi todos. Les llaman coyotes porque venden, venden a los inmigrantes, que dicen “no sabes qué, yo te conecto con un coyote que te va a pasar así y así, rapidito” y ya nos conectan y ya según disque nos venden, y ya él dice “no pues sabes qué, te vas a quedar tanto tiempo aquí, ya al rato pasamos por ti” en un hotel nos dejan y ya pasan en la noche. Nomás nos dan comida y ya pasan y nos recogen en la noche y vamos a cruzar en la noche, toda la noche.

Intentamos dos veces y ya la tercera pasamos, no lo logramos las primeras dos veces porque nos agarró la migra. A veces hay que caminar por ejemplo toda la noche. Hay que caminar y nos agarran y ya nos saca de otro lado, como que nos cruzan de los

lugares de donde nos agarran. No nos van a regresar en el mismo lugar, sino nos cruzan, si nos agarran en Tijuana nos mandan para Mexicali, si nos agarran en Mexicali nos mandan para Tijuana y así. Es muy difícil.

Allá, cuando nos agarran los de la migra nos dicen que digamos la verdad porque si no nos tratan mal y uno nada más hay que decir la verdad y ya, y nos amenazan que si nos vuelven a agarrar, nos van a encerrar. Hay unos que los encierran, que nosotros sabemos que los encierran por cinco meses, ocho meses, diez meses, los encierran ahí, los tienen encerrados, trabajando para que así se enseñen y entiendan pues, pero no, uno no entiende, hacemos lo posible por pasar.

El pase es bien difícil porque a veces nada más nos avientan un sándwich y un jugo y órale a caminar y a correr y cuando se va uno a subir a la camioneta no te vas a acomodar, nomás como llegas te avientas y el otro y el otro, no importa como caigas, donde te peguen, en la cara, en el brazo, no importa, nomás se avienta uno y nos regañan, nos mientan la madre. No están “con que mira, tranquilo”, no, ahí rápido y las cosas así, porque si no, a veces por la culpa de uno agarran a todos y todos que bien obedientes, que tienen que entender.

Ahí me tocó ver a dos señoras que no aguantaron, cuando caminamos toda la noche y en la mañana iba a pasar nuestro raite como a las siete de la mañana, pero dice que había retén y que teníamos que caminar, cruzar, “no, pues nomás son unas horas”, dice “de aquí como a las 10 o 12 ya llegamos”. No, que, si caminamos todo el día, sin mentir como de aquí a Tehuacán, yo creo, no pues todo el día caminando, está bien feo, y las señoras aguantaron nomás en la noche caminar, en el día ya no aguantaron. En la mañana como a las ocho de la mañana, la pierna de la señora se le hinchó y peor cuando tienen varices, se le empiezan a hinchar y las venas se le empezaron a notar así y parecía que querían reventar sus piernas, que le dicen “no sabes qué, mejor no”, y que las pasan, que las suben a una camioneta y que se las llevan, pues ya en la noche, ya nos estaban esperando allá, ya cocinando.

Pues de que no comimos en todo el día, cuando llegamos en la noche, no podíamos ni comer, no se puede pasar, pues con pura agua. Luego en el cerro se nos acabó el agua como a las 11 de la mañana, los jugos que nos aventaron, unos juguitos así y el agua también, de a dos botellitas nomás. Y ahí pasamos un barranco, un tipo río, así como en la ladera que había agua así estancada de hojas podridas, así la estuvimos tomando porque no aguantábamos, no, hacía un calor, y así anduvimos hasta las 11 de la noche y todavía en la noche anterior que nos la pasamos caminando, no, la garganta no la aguantábamos.

De milagro y todavía en la noche estábamos como a las 10 de la noche y estábamos entre los matorrales y los de la migra todavía hablándose así en la carretera como de aquí a la otra cuadra, nosotros estábamos arriba y escuchaban ellos y escuchaban los ruidos y se hablaban “no pues que por aquí andan” lo bueno es que nos estuvimos un ratito ahí quietos y se fueron y ya pudimos bajar a la carretera, pero por poquito y nos agarran la tercera vez. Ya después de tanto caminar todo el día y un día anterior, estuvimos ocho días en el intento, de ocho a diez días para pasar.

Y ya me fui y ya llegamos allá y al otro día a conseguir trabajo, luego luego. Como ahí hay muchos paisanos de mi pueblo, rápido, “saben qué, vino uno de allá y que quiere trabajo” y pues rapidito, y al otro día a trabajar, nada más en el pase tardamos ocho días.

Ya llegando allá es muy diferente, nada más porque está uno con el temor de que si nos encuentra la migra, nos vaya a regresar y porque se paga hartito, del coyote si se paga hartito. Allá está muy bonito, muy diferente, en la parte en la que yo estuve si está muy bonito. Todas las casas tienen su jardín, todas las calles están bien limpias. Se trabaja muy bien también y todo el transporte muy respetuosos con los peatones, casi no hay accidentes de carros, muy pocos. Nada más por los maleantes que a veces hay, que los cholillos y esos, de ahí en fuera bien tranquilo. Todos los que manejan sus carros tienen que respetar y todo, y uno pues vive con el miedo de que no, “y si nos sacan o si nos agarran o si nos encierran”.

Estuvimos en un departamento viviendo ocho personas y donde nos quedáramos, si me tocaba dormir debajo de la mesa, pues ahí nos quedábamos porque pues no había dónde. Primero se sufre porque pues donde te den permiso quedarte, luego luego hay que ponerse al corriente, mientras que tenga uno trabajo sí, cuando no tienen trabajo dicen que los apoyan “no pues por esta semana, si no tienes trabajo pues te ayudamos, ya para la otra nos ayudas, ya te alivianas y ya te pones al corriente”. Pues a mí gracias a Dios no me pasó, porque luego... luego agarré trabajo.

Por medio de mi amigo contacté a la persona que me dio trabajo, aunque me pagaban poco, pero pues lo importante y lo que llega uno con las ganas de trabajar. Eso fue lo importante, que no me faltó el trabajo, nunca, de todo el tiempo que estuve nunca me faltó el trabajo. A pesar de que ya había trabajado en la jardinería no es igual, la verdad nada que ver. Allá la maquinaria y todo, y con el miedo de que “y si la riego, y si pago esto o lo otro”, y siempre tiene uno que regarla porque no sabe uno usar toda la herramienta y todo.

Ahí en el trabajo me decían “no sabes que esto se usa así y ocúpalo así” los mismos patrones me daban la capacitación. La ventaja era de que yo siempre fui una persona aventada de que “no pues sí, tengo que hacerlo y sí lo puedo hacer, nomás dime y yo lo hago”. No, yo nunca fui de esos que “no, yo no puedo, es que no lo voy a volver a hacer” no, siempre mi mentalidad fue de que sí, yo lo puedo hacer y que “sí, yo lo hago”, nunca me echaba yo para atrás al trabajo, nunca, nunca, todo siempre positivo y siempre “no pues voy a echarle ganas, y voy a aprender” y así,

Cambié de patrón porque me pagaba poco y luego pues, lo que no me gustaba era que el señor sí era bueno y trabajaba pero se ponía a tomar con los gringos y a hablar puro inglés y uno sentado ahí, esperando; a ellos no les importa, y tu ahí estas, como que ellos piensan “no, pues si no tienes alguna otra necesidad o otra cosa que hacer, pérate”.

Si salíamos ya tarde y todavía que si ellos se pusieran a tomar, pues ya llegaba yo a las nueve o diez de la noche. Al otro día a las cinco de la mañana hay que prepararse para que a las seis ya vienen, porque hay que irse a trabajar, eso fue lo que a mí no gustaba. Estuve como tres meses nomás y ya de ahí me cambié de trabajo, pero casi todos tratan

igual. Si necesitas trabajar desde las seis de la mañana hasta que oscurezca, y así es la mayoría, muy raro es el que trabaje sus ocho horas.

Del mismo trabajo me ofrecieron para irme a trabajar en la construcción, y como ya había trabajado aquí en eso, pues ya llevaba un poco de experiencia. Ahí estuve trabajando con diferentes personas, de Guatemala, del Salvador. En total tuve tres patrones, dos de jardinería y uno de la construcción, dos eran de Guatemala y otro del Salvador.

El trabajo que tuve en Estados Unidos fue de jardinero y en la construcción: trabajé ocho meses de jardinero y cuatro meses en la construcción. Viví con conocidos, paisanos, a un lado de los Ángeles, en Palms Springs, en California. Yo trabajaba todo el tiempo, hasta los domingos, porque me iba yo a trabajar con un patrón de mi amigo que me pagaba 100 dólares el día y almuerzo y comida, ahí sí me convenía trabajar los domingos, porque casi entre semana me pagaban 55 o 60 dólares el día.

El tiempo de vivir en Estados Unidos fue un año, durante el cual trabajé sin descanso. La razón por la que migré fue porque quería ahorrar dinero para hacer algo, desde antes de irme como que ya tenía la idea de un negocio, nomás no me decidía qué negocio; pues a mí no me gusta ser empleado.

El dinero que gané en los Estados Unidos lo ahorré en una caja, en ocasiones mandaba dinero a mis hermanos. Ninguno de ellos tiene negocios. Antes de migrar yo no tenía ningún negocio. Creé mi negocio porque quería seguir adelante, quería ganar un poco más, pensaba que poniendo un negocio podría tener una mejor posición de vida, una mayor estabilidad.

Cuando vine del Norte, empezamos a engordar reses en Huajo. De ahí platicábamos porque luego no querían comprarnos las reses, pagárnoslas como debía de ser. De ahí se le ocurrió a mi sobrino, como yo vivía con ellos y mi cuñado, decía “pues vamos a poner una carnicería” y fue que así decidimos; y pues quién quería aprender, “no pues yo voy a aprender”, les dije, y así fue que me fui a aprender aquí en Huajuapán por la colonia el Calvario con un carnicero. Fui a trabajar y sin paga y sin nada, nada más me enseñó viendo, no me daba permiso cortar porque qué tal si me cortaba y iba a ser peligroso. Nada más me enseñó como quince días.

Saqué todo el dinero que había ahorrado en la caja para comprar las reses. Eran más de \$100, 000.00 pesos. Ahí estuvimos un año con las reses, del 2004 al 2005.

La situación estuvo difícil porque es imposible adquirir práctica nada más viendo. Cuando empezamos en realidad nos costó demasiado porque no se aprende en quince días sobre el oficio de la carnicería. Sí hay cosas todavía que no sé muy bien que digamos, pero se me hizo algo muy sencillo de decir “no pues vamos a ponerla” pero en quince días no se aprende. Cuando recién empezamos todos nos regañaban porque estaban mal los bisteces, la cecina; los cortes estaban muy mal, nos reclamaban.

Del 2005 al 2006 estuvimos según asociados con mi cuñado y mi sobrino y entre todos nos apoyábamos. Terminando el 2006 se fueron todos para Estados Unidos y me dejaron

solo. De ahí dejé la engorda. Ya no me daba yo abasto, y me dediqué a la pura carnicería y cambié de local. Ahí empecé a vender un poco de tienda. De hecho que cuando vendía yo la carne vendía un poco de verdura, y ya cuando me cambié de local en el año siguiente, en el 2008, ya empecé a vender productos de abarrotes. Cuando empecé, empecé hasta allá arriba, en una casita de teja que tiene dibujado un toro. En total he pasado por cuatro locales en Acatlima, en diferente lugar.

También en el 2006 me casé. Mi esposa no me apoya en todo, sólo en algunas cosas. Hay muchas cosas que se pueden apoyar y sería mejor, también porque como que yo a veces soy muy exagerado en comprar productos. Por ejemplo, para invertir yo digo “no, pues yo voy a comprar tanto”, y ella siempre dice “no, pero para qué tanto, que tal que no lo vendes o es mucho, cómo vas a comprar tanto”. Desde que empecé a tener el negocio de productos de abarrotes, a veces yo soy muy exagerado y compro por mayoreo y veo que me conviene más, tanto como deja más utilidades, como dejo más contento al cliente, está más contento con el precio.

Y por eso también mi esposa dice “qué para qué tanto, qué por qué esto”, siempre como que a veces dice que no, pero como se ha dado cuenta de que a veces no nos ponemos de acuerdo en eso, le digo: “no, pues yo voy a tomar la decisión, ni modos”, pues como que no está muy de acuerdo pero yo lo echo y ya, en ocasiones sale bien y en ocasiones mal, pero la mayor parte bien. Siempre en un negocio va a haber altas y bajas, cuando hay cosas que se nos echan a perder, que se caducan o que salen mal, pero hasta ahorita vamos bien.

La computadora y el inventario la pusimos cuando vino mi hermano del Norte, porque él ha estudiado. Trabajó en compañías de robótica y todo eso, y sabe mucho de computadoras, y él me apoyó, él me dijo: “mete la computadora y te ahorrarías mucho trabajo” y él fue quien me apoyó.

Como veía que no me daba yo a basto le decía yo a mi esposa: “no, pues voy a meter a otro trabajador”, y ella: “no, pero para qué”, y le decía “no, es que no me doy yo a basto y no puedo descansar y ya es mucho trabajo y así vendería más”, le decía. Primero metí a José, que es mi pariente casi como mi sobrino, también entró Jaime, de ahí entró a trabajar mi hermano Jesús, de ahí Javier, de ahí Jacinto, Joel y Jorge; somos cuatro en la mañana y cuatro en la tarde. Mi esposa no ayuda aquí en la tienda, ella nos tiene que hacer el almuerzo y la comida, porque les damos de comer a los trabajadores aquí.

Mandé a hacer playeras para que así los clientes nos identifiquen y que pregunten por algo que no encuentren, que pregunten. Por eso decidí hacer las playeras; las playeras verde, azul y rojo son lunes, martes y miércoles, y se repite el color, el domingo ocupamos el rojo.

Mis clientes principalmente son estudiantes, cuando no hay estudiantes se pone muy triste la situación. También vendo a las fondas, los restaurantes. Hay unos días que cerramos, los días principales como el 24 y el primero, cerramos todo el día. Aquí con mis trabajadores celebramos días como el 6 de enero y el 24 de diciembre, pero lo hacemos en otro día, hacemos una comida como trabajadores. Nos vamos a Víctor's,

esta vez los llevé a Victor's a comer camarones También les doy su aguinaldo, les doy el día festivo cuando cumplen años, a veces les doy otro día festivo, dependiendo, que festejan su aniversario, ese día se los doy.

Todavía no les doy el Seguro Social porque les pago muy bien. Por eso no les doy Seguro Social, como les digo: “yo no les doy Seguro Social pero les pago muy bien”, porque no corremos mucho riesgo, pero si corriéramos más riesgo, yo creo que sí pagaríamos el seguro, porque hay que pagar con talón de cheque y todo eso, y siento que se me complicaría, pero sí pienso darles Seguro Social.

Hasta ahora sigo rentando tanto mi local como donde vivo, de mi casa al trabajo y del trabajo a mi casa, porque es el mismo lugar solo que está separada. Tengo una casita pues, pero ahí vive mi hermano, porque vino del Norte y ya ahí le presté, pero es una de madera, que hice antes de que me fuera yo para el Norte, la hice aquí en Acatlima, aquí atrás del COBAO.

Compré un terreno en Huajo cuando salí yo de la secundaria, como al año y lo vendí y compré acá como a los tres años. El primero lo compré porque quería yo hacer mis cosas y me dijo mi hermana que qué me parecía si comprábamos un terreno entre tres personas y lo dividíamos. Lo dividimos, compramos un terreno grande como de 60x30, nos tocó de 20x30 allá en Huajo. Ya cuando tenía 18 años lo vendí y compré acá. Aquí compré dos terrenos en Acatlima, pero después hice mi casa rústica de madera antes de que me fuera yo para el Norte.

En este tiempo vendí el terreno, compré dos, vendí uno e hice mi casa en uno y uno vendí. Con el que vendí hice mi casa y le presté dinero a mi hermano, ya después me fui para el Norte, hice mi casa y que me voy para el Norte Mejor ni la hubiera yo vendido.

No he construido en ese terreno porque mi intención es comprar aquí en esta calle principal y hacer mi casa y un local. Antes de gastarlo allá, ahorita lo que he comprado son muchos lotes. He comprado varios terrenos para estar preparado para cuando ya haga mi casa, porque me vendían uno allá abajo, donde está la caseta de los polis, arribita, por ahí me vendían un lote, pero me pedían \$800,000.00 hace como tres años y era un lote de 10 x 20, pero mejor me espero y haber si algún día sale una oportunidad sino pues ni modos.

Entre el 2002 y el 2003 empezamos con el negocio. Está registrado ante Hacienda como persona moral.

Actualmente con mis hermanos casi no nos visitamos. Yo creo que por la situación de nuestra vida, como se sufre, cada quien en su mundo y muy rara la vez. Uno está en Tijuana y otro en Estados Unidos. La que me crió está en México, su casa de Huajo está solita. Otra hermana esta allá en Huajo y dos hermanos acá en Acatlima y otro hermano en el Mirados, aquí en Huajuapan.

A mí no me festejan los cumpleaños. Mis hermanos cuando vienen de México me visitan, me estiman y cuando necesitan dinero vienen, casi siempre, de alguna manera los apoyo, y yo creo que por eso me estiman.

Recibí una capacitación de la Caja Popular Mexicana. Me invitaron que fuera yo, para los pequeños comerciantes, de cómo sacar mis ganancias, cómo conocer a los clientes, yo siento que me hace falta capacitación para los trabajadores de cómo tratar a los clientes.

Una que otra vecina no les gusta porque está grande el negocio. Yo creo que es la envidia, porque hablan mal de uno. Antes me reclamaban mucho, por cualquier cosa, las señoras de acá de Acatlima no les gustaba, decían que tiraba yo mucha agua, que vendía mucha cerveza, que tenía yo ahí tomando a los borrachos, así, ponían cualquier cosa, o que quemaba yo basura. Hay una señora que me decía sarna, o así cosas. Me mentaba la madre, cuando yo estaba en el otro negocio, pasaba y yo estaba trapeando o barriendo y ella pasaba en su camioneta y me mentaba la madre, pero es una señora, la verdad yo no le hacía caso, cómo me voy a poner con una señora, solo me reía yo.

Yo le pediría al municipio un apoyo de seguridad en la colonia. También pediría apoyo para herramientas para la carnicería.

La tienda tiene ocho cámaras. Las puse porque no podía yo dormir, tenía el temor de que vinieran a asaltar. Antes me despertaba a las dos o tres de la mañana. A veces no podía dormir porque tenía ese pendiente de los maleantes. Ya ahorita se me ha quitado esa idea, como pasan muchos maleantes, luego nada más ellos están viendo y entran y observan. Hay unos que son así que de plano se descararan y ven por todos lados para ver cómo está la situación.

Hace como dos años compré mi camioneta, mis ganancias casi todas son para comprar terrenos. Compró y vendo terrenos también, con mi hermano el más grande. Dice “no, pues venden unos terrenos”, y ya vamos a verlos y si nos gustan los compramos, y se los vendemos a paisanos, a gente conocida, y como a él le gusta platicar bastante, luego ahí compramos unos y ya los vendemos en tanto y así, aunque no les ganamos como bienes y raíces, pero les ganamos aunque sea poco.

3.3 Caso 3

Mi nombre es Erasmo Vargas, soy originario de Silacayoapan, Oaxaca. Nací el 15 de noviembre de 1971, soy el tercer hijo de ocho. Estudié primaria, secundaria y el Colegio de Bachilleres del Estado de Oaxaca (COBAO) de mi pueblo, donde estudié la especialidad de físico-matemático.

Actualmente viven mis padres, sin embargo, mi madre nos abandonó. Se fue a Estados Unidos cuando éramos pequeños y mi padre fue quien vio por nosotros. Ella, mi madre, tuvo más hijos porque tuvo otros dos matrimonios estando allá. Mi padre fue profesor y actualmente está pensionado. Al irse mi mamá y quedarnos sólo con mi papá, sufrimos mucho en ese sentido, porque la madre generalmente es quien te protege, te hace de comer, te lleva al médico cuando estás enfermo, te lleva a la escuela y eso no lo vivimos nosotros. Sin embargo, mi padre tenía que darse ese tiempo para nosotros a pesar de su trabajo, él veía la manera para darnos lo necesario.

Al salir del COBAO, hice mi examen de admisión para la Escuela Militar de Ingenieros y puedo decir que fue un gran orgullo haber sido aceptado, pues de 1200 personas que fueron a hacer su examen solo en el Estado de Oaxaca nos quedamos 25 y a nivel nacional fuimos como 250 cadetes los seleccionados. ¡Imagínese! De miles que hicieron el examen en todo el país y ser uno de los seleccionados, es una gran satisfacción. Fue una buena experiencia, me gustaba mucho, sobre todo la disciplina, pero no me parecía el que nos quisieran hacer cambiar de mentalidad.

Así que tomé la decisión de desertar de la Escuela Militar de Ingenieros y estando en México tenía la inquietud de entrar a la universidad ya sea a la UNAM o al Politécnico, porque a mí me ha gustado el estudio. Desde niño he sido bueno para la escuela, sobre todo en Matemáticas. Se me facilita mucho, así que pensé que si había podido entrar a la milicia sin tanto problema, sería más fácil entrar en cualquiera de esas escuelas, pero no fue así. Fue en ese momento cuando decidí irme a Estados Unidos, porque yo antes no tenía la idea de irme, no era lo que yo quería o algo que me llamara la atención.

Hablé con mi hermano el mayor, porque él estaba allá, entonces él me dijo que me fuera, que me pagaba el viaje y como en ese entonces se hablaba de millones, pensé: “voy, trabajo una temporada, junto un dinerito, me regreso a México y sigo estudiando o pongo un negocio”. Así, influenciado por el ambiente de esa época, de la gente que venía y hablaba de cómo le iba y cuánto ganaba en Estados Unidos, tomé la decisión de irme. En ese entonces yo tenía 19 años. Me fui para Tijuana y ahí me contactaron con una persona que me iba a pasar en la batea de su camioneta.

Así que me encontré con esta persona y me llevó. Fue fácil pasar, porque desde la primera pasé. Además en aquel entonces no cobraban mucho, cobrarían como unos 250 dólares, de ahí me llevaron hasta Los Ángeles, porque hasta allá habían acordado que me dejarían, pero en realidad yo estuve en un lugar más cerca de la frontera con México, como a 2 horas.

Así fue como llegué a Estados Unidos la primera vez, porque en total estuve 18 años allá y en ese tiempo vine unas dos veces a México. Yo no anduve de un lugar a otro, yo permanecí en el mismo lugar, estuve en el Estado de California. Ahí vivía mi hermano el

mayor, así que estando allá empecé a trabajar. Tuve varios trabajos, fui mesero, trabajé en la construcción, trabajé moviendo grúas y en lo que se pudiera. Pero seguía con la inquietud de seguir estudiando.

Decidí estudiar allá, así que revalidé mis estudios del COBAO, entré a un curso que revalidaba lo que aquí es el bachillerato y en seis meses lo terminé. Tuve esa facilidad de terminarlo rápido, pero yo quería más, no sólo quedarme con ese grado de estudios.

Algo que me llamaba también la atención fue que le gané a varios compañeros que ya estaban estudiando desde antes para revalidar o estudiar por primera vez su bachillerato, salí y varios de ellos todavía se quedaron estudiando por otro tiempo más.

Siempre fui inquieto, si algo no me gustaba o no me parecía, me cambiaba. Por ejemplo, el primer trabajo que tuve fue en una fábrica donde se ganaba muy poco, y me dije “¿eso es lo que quieres, a eso viniste hasta aquí?”, así que renuncié y me fui a otro trabajo mejor pagado. Me di cuenta que el inglés era indispensable para tener un trabajo mejor pagado, porque la mayoría de la gente que va se conforma con lo poco de inglés que aprenden en las calles y eso no es suficiente. Si sabes más inglés te pagan un poco mejor, te dan mejores puestos, te va mejor.

Por esa razón decidí entrar a estudiar inglés. Me iba bien, estudiaba y trabajaba, así fue como también me hice de amigos que ya eran ciudadanos americanos, porque también entré a estudiar a la universidad. Escogí lo que aquí sería como Ingeniero en Sistemas, me iba muy bien, era uno de los mejores de la clase, porque allá los *gabachos* son bien *maletas* para las matemáticas. También ayudaba a unos chavos que estaban estudiando arquitectura. Yo les hacía algunos cálculos de sus planos con lo poco que aprendí en el COBAO aquí en México y con eso me ganaba unos 200 o 300 dólares extras y esos trabajitos los hacía como pasatiempo, era por ratos y era rápido.

Gracias a que fui al *College* hice varias relaciones con mucha gente que estaba bien económicamente. Incluso me hice amigo de varios chavos que tenían buenos puestos en diferentes empresas reconocidas mundialmente. Hubo una vez que unos chavos me dijeron que fuera a solicitar trabajo a una de esas empresas y sí, fui, hice varios exámenes y todo y ya que me dicen: ¿cuánto quieres ganar? En ese entonces ganar 8 o 10 dólares la hora ya era mucho y entonces dije “pues unos 8 dólares la hora” y me dijeron “te vamos a dar 9.5 dólares para empezar, y ya poco a poco como te vayas desarrollando te vamos a pagar más”. Para mí estaba muy bien, porque los chavos que me recomendaron ganaban menos de lo que a mí me iban a pagar.

Eso fue sábado, me dijeron que me presentara el siguiente lunes para firmar el contrato y ya a trabajar, que había salido muy bien en mi examen y que sólo faltaba eso, firmar el contrato. Así que el lunes que me presenté me dijeron que ya habían revisado mis papeles y que como no era ciudadano americano que no me darían el trabajo, que arreglara mis papeles y en cuanto los arreglara, si quería, que regresara para volver a solicitar trabajo, que había *chamba* para mí. El trabajo que allí iba a hacer era de almacenista, de checar lo que los tráileres o los proveedores llevaran, que verificara que realmente lo que decía en la factura fuera lo que se estaba recibiendo, pero desafortunadamente no me dieron el trabajo.

Pasé por varias experiencias de ese tipo, que por no ser ciudadano americano no me daban el puesto, fueron varias oportunidades las que se me fueron por esa razón, que no

me podían contratar, pero sí estaba apto para los puestos. Siendo estudiante, otro amigo y yo decidimos hacer un examen para ser ayudante de los profesores dentro del *College*, porque varios profesores solicitan estudiantes que les apoyen en sus actividades que a veces tienen y que es bien pagado. Pagaban como 60 o 70 dólares el día y sólo eran unas 4 o máximo 6 horas. Con ese tiempo ya podríamos hacer otras cosas, aparte de estudiar y trabajar.

Hicimos el examen y sí lo pasamos, pero cuando nos llamó el coordinador nos dijo que en primera nos felicitaba porque habíamos salido muy bien, que nos veíamos unos chavos disciplinados y con ganas de salir adelante, que siguiéramos así, pero que no nos podía contratar porque no éramos ciudadanos americanos, que podíamos asistir a la escuela a estudiar sin ningún problema, pero que no podíamos ser contratados

Yo sí me sentía mal porque veía a otros chavos que no tenían tanta capacidad y se quedaban por el hecho de ser ciudadanos. Sus papás eran los que no eran ciudadanos, pero ellos al nacer allá, pues no tenían problemas como nosotros. A pesar de esas experiencias, yo siempre le eché ganas tanto al trabajo como a la escuela, ahí seguía, incluso me dieron reconocimientos de felicitaciones por mi buen desempeño. Ésas aún las conservo.

Mientras estuve en Estados Unidos yo le mandaba dinero a mi papá para que construyera su casa. Yo quise hacerle su casa a mi papá porque con lo que él ganaba a veces no era suficiente para ocho hijos. Él nos educó como mejor pudo. También le mandaba dinero a una de mis hermanas para sus estudios. Como mexicano, la cultura que llevamos “nos pega”, porque a veces queremos estar cerca de la familia y no lo estamos. Entonces al llegar allá tratamos de pensar como los de allá, pero es difícil por todo lo que ya llevas.

Como a los siete años de haberme ido, regresé a México a ver a mi papá, pero no estuve mucho tiempo, máximo dos semanas, y ya me regresé. El haber venido a México fue una experiencia inolvidable, sobre todo para el regreso para Estados Unidos. Pensé que me iría bien como la primera vez, pero no fue así. Al llegar a Tijuana nos instalamos en un hotel. Iba con tres chavos. Contactamos al *coyote* y todo pero no pudimos pasar. Tratamos de pasar por la playa, por el cerro, en camioneta, de todas las formas posibles y no lo lográbamos.

Por eso me molesta cuando la gente viene aquí a México y cuenta historias que no son reales, que al regresar se sienten más que los demás, porque realmente se sufre. Para tener algo hay que sufrir. Esas gentes son las que menos tienen, porque quien va a Estados Unidos y se enfoca a trabajar, cuando regresa valora lo que tiene y no lo anda divulgando o presumiendo como la mayoría.

Estuvimos mes y medio en Tijuana intentando pasar y sin ver algo claro. Los ánimos ya se me andaban agotando, porque es muy difícil intentar, que te detengan y que te regresen de vuelta a México. Yo no quería regresar a México porque en ese entonces yo no había hecho nada para mí. Le había hecho su casa a mi papá y como dije le estaba apoyando a mi hermana, pero algo para mí realmente no lo tenía. Así que no podía regresar otra vez al pueblo sin nada y recibir la crítica de la gente; así que yo debía de pasar al *otro lado* a costa de lo que fuera.

Ya nos empezábamos a ver mal con la misma ropa, porque ya era mes y medio. Cada vez que intentábamos pasar y nos regresaban a México, lo primero que hacíamos en el hotel es lavar la ropa, esperar a que se secase y ponérsela nuevamente. Ya estaba deteriorada.

Hubo una ocasión que ya no teníamos dinero y sólo teníamos la ropa que llevábamos puesta, así que decidimos asaltar un taxi. Uno de los chavos con los que iba ya más o menos sabía el movimiento del taxi, de dónde se paraba para checar su tarjeta, así que dijimos que cuando se bajara el chofer a checarla, nosotros tomaríamos el dinero y nos echaríamos a correr, pero todos parejos, si alguien se quedaba ni modos, ahí se iba a quedar.

Y así le hicimos, se bajó el chofer y en ese momento tomamos el dinero y a correr, afortunadamente los tres escapamos. Con ese dinero comimos unos dos o tres días. Cada quien se compró un pantalón baratito pero pues ya era diferente y pagamos el hotel. A ese grado nos orilló la situación por la que estábamos atravesando.

Afortunadamente, conocimos un taxista que al ver nuestra situación, dijo: “si ya llevan mes y medio intentando pasar y siguen aquí es porque realmente tienen ganas de pasar”, así que nos ayudó y él fue quien nos cruzó para el otro lado.

Al llegar allá, nuevamente me ubique en el trabajo y el estudio. El estudio era algo que me apasionaba y que en lo personal no quería abandonar. En aquel entonces me empezó a ir muy bien en el trabajo. Estuve trabajando como chofer de grúas, pero antes de ser chofer te capacitan y debes de tener licencia. El tener licencia significa que ya eres ciudadano americano, yo no lo era, pero tuve un contacto estando en la escuela que conocía un abogado. Él fue quien me consiguió un *seguro chingón*¹ y gracias a ese seguro me pudieron dar mi licencia y por lo tanto pude ser chofer sin ningún problema.

Con el inglés que ya había aprendido y el conocer cómo se maniobraban las grúas, fui tomando experiencia en ese ramo, al punto de que el dueño de esas grúas me mandaba a mí como responsable de la flota de grúas que en ocasiones iba a los accidentes. Yo era quien los organizaba y dirigía y era quien se entendía con los policías. Era un trabajo muy bien pagado, porque también trabajábamos por comisión y en ocasiones en la noche te va mucho mejor.

Incluso habían varias personas que se sorprendían porque yo estaba en contacto con los policías siendo ilegal. Yo decía: “ah, es que lo que hace mi mano derecha no lo sabe la izquierda, así como también lo que hace mi mano izquierda no lo sabe la derecha”. La comunicación con los policías era necesaria, pues antes de llevarse los carros teníamos que darles aviso de la causa o motivo por el cual estábamos levantando tal auto. Había varias personas que decían que le estábamos robando su auto, pero los policías le explicaban la razón. A veces era porque no habían pagado la mensualidad del auto, en ocasiones era por alguna irregularidad o lo común era en los accidentes.

Yo no era de esas personas viciosas. Afortunadamente no tuve vicios en Estados Unidos. Sí me gustaba echarme unos dos o tres tragos con los amigos y de vez en cuando, pero por lo regular lo que ganaba lo ahorra o lo invertía aquí en México, comprando algunas propiedades.

Así pasaron otros seis años más o menos y me tuve que regresar a México porque me operaron. Así que estuve aquí unos días. Igual no fue mucho, solo lo necesario para ver a mi papá y para que me operaran y recuperarme un poco. Pero eso fue rápido, incluso mi papá no quería que me regresara por la operación y por el cruce, pero no podía quedarme aquí mucho tiempo. Finalmente lo convencí y tuve que regresar a Estados Unidos.

Esta vez fue más fácil la cruzada, pero también más peligrosa, porque decidí pasar por la línea. Como traía mi credencial de estudiante y mi licencia de manejo, pensé que sería necesario para poder pasar, pero también en caso de que se dieran cuenta de que no era ciudadano americano, corría el riesgo de que me encarcelaran por varios delitos desde ser tu propio *coyote*, por ya haber estado en Estados Unidos siendo ilegal, y por actuar de mala fe al querer burlar la policía migratoria: mínimo me darían 6 meses de prisión.

Así que mi hermano me mandó un auto de Estados Unidos y ya con ese pasé. La policía migratoria me hizo varias preguntas: que por qué no llevaba mi pasaporte, y preguntas de ese estilo. Yo contesté que porque había venido de emergencia a México y no traje mis papeles más que mi credencial de estudiante y mi licencia. Yo estaba muy nervioso, pero traté de no demostrarlo. Al final me dejaron pasar. Fue un gran alivio cuando me dejaron pasar.

Al regresar a Estados Unidos, nuevamente me reincorporé a mis actividades, el trabajo y la escuela, sólo que en esta ocasión el trabajo empezaba a ser más demandante. Empecé a ganar más dinero y ya casi no tenía tiempo para la escuela. En ese entonces las leyes migratorias empezaban a ser más drásticas por el ataque a las Torres Gemelas en Nueva York.

Habían deportado a varios conocidos y fue entonces cuando hice un balance de qué es lo que quería de mi vida, ¿porque si seguía en la escuela y al final de todo me regresaban, me iba a regresar a México nuevamente sin nada. O si me dedicaba al trabajo y compraba algo en México y aunque me regresaran, ya iba a tener algo. Así que para mí fue muy difícil dejar la escuela, pero en ese tiempo fue necesaria esa decisión, más porque únicamente me faltaba un año para terminar mi carrera.

Hubo un chavo del Salvador, que él sí siguió estudiando y terminó, también gracias a que tuvo el apoyo de su patrón. Su patrón era un *gabacho* que lo apoyaba en todo. El chavo trabajaba de mesero en un restaurante y su patrón lo contactó con uno de sus amigos que tenía un despacho, así que en sus tiempos libres iba de practicante con el amigo de su patrón. Incluso el chavo renunció en el restaurante y el amigo de su patrón le dijo que a pesar de que no había sido el tiempo oportuno para salirse porque aún no se podía valer por sí mismo, que lo iba a apoyar.

Ese chavo quería ganar más de 100,000 dólares al año, decía que esa era su meta, ganar más de esa cantidad porque quería sacar a su familia de la pobreza. Cuando yo me regresé a México, él ya ganaba esa cantidad.

¹ Seguramente el narrador se refiere a obtener un número legal de registro en el seguro social, lo que en los Estados Unidos se denota como “SSN”, es decir, *Social Security Number*. Para la obtención de un empleo, se requiere tramitar ese número de nueve dígitos. Esto le da más confianza al empleador y se usa para llevar el registro de posibles beneficios sociales que vaya adquiriendo el empleado en ese trabajo o en otros, previos o posteriores. El concepto de seguro social en los EUA es muy diferente al concepto de seguro social en México.

Al salirme de la escuela tuve que echarle más ganas al trabajo, así que se me ocurrió crear una empresa en asociación con mi hermano, porque yo veía que tanto él como yo prácticamente movíamos el negocio de las grúas. Aquí teníamos la ventaja de que él ya era ciudadano americano. Entonces empezamos como empieza todo mundo a excepción de quienes reciben herencias: desde abajo. Lo bueno que tiene Estados Unidos es que no son tan burócratas como en México. Allá las cosas son más rápidas. Los impuestos van de acuerdo a la zona en la que estés establecido. Aquí en México es parejo. Los del Norte donde hay más industria pagan lo mismo que los del Sur que apenas y tienen para sobrevivir.

Así que allá en Estados Unidos no se nos complicó lo de los permisos. Conseguimos un terreno algo grandecito para meter ahí los carros y compramos dos grúas. Mi hermano el mayor fue quien empezó de lleno ahí. Yo no porque el trabajo en el que yo estaba me pagaban muy bien y de ahí sacábamos para pagar las deudas que teníamos. Poco a poco fue creciendo la empresa hasta que llegó el momento que ya no se daban abasto, así que como otro hermano se había ido para allá, le dijimos que se viniera a trabajar con nosotros y que le pagaríamos lo mismo que le estaban pagando ahí en donde estaba y sí, entró a trabajar con nosotros.

La empresa iba en crecimiento. A los cinco años ya contábamos con seis grúas de alta tecnología, porque ya tenían integradas sus cámaras de video, donde se grababan las maniobras que se realizaban. Eso era muy bueno porque en ocasiones nos querían echar la culpa de que maltratábamos los autos o de que no se realizaba adecuadamente algún movimiento y con los videos en mano la empresa se respaldaba. Para entonces yo ya me había incorporado también de lleno a la empresa.

A pesar de haberme retirado de la escuela, yo seguía teniendo comunicación con los que habían sido mis compañeros y demás amigos que ahí conocí y con los cuales hice muy buenas relaciones. En ocasiones nos reuníamos para platicar, tomarnos unos tragos, pasar un rato agradable. Eso fue de gran ayuda porque hubo una ocasión que llegó un señor que quería comprarnos la empresa. Yo la pensé y en una de estas reuniones le platiqué a uno de mis amigos, él tenía un amigo que corría valores en Nueva York, y este amigo le había platicado que se avecinaba una crisis, que todo ya estaba programado para la crisis.

Así que me recomendó que vendiera la empresa, pero que si quería platicar directamente con su amigo, que ese próximo fin de semana regresaría nuevamente a California, que si quería platicar con él, que me hacia el conecte. Así que efectivamente, ese fin de semana platiqué con esa persona, y fue quien me recomendó que era el tiempo de vender, que era el momento en el que la empresa valía, porque se avecinaban tiempos pesados para la economía.

Con estas sugerencias platiqué con mi hermano, quien en un principio se encontraba indeciso, porque era deshacerse de seis años de esfuerzos, donde día y noche estuvimos ahí trabajando y la empresa que nos dio más dinero en seis años de lo que pudimos ganar para mí en 14 años y en el caso de él, más tiempo. Además el terreno de la empresa ya estaba pagado, las grúas también, así que las ganancias las podíamos invertir en otras propiedades tanto en Estados Unidos como en México.

Finalmente mi hermano se convenció, dijo que si yo quería venderla que él estaba de acuerdo. Entonces hablamos con el comprador para decirle el monto y acordar la forma en que nos iba a pagar. Al decirle el monto que queríamos por la empresa el señor ni regateó, así que se hicieron los papeles y el señor hizo las transferencias. Fueron varias transferencias, también para evitar pagar ciertos impuestos, porque el gobierno te vigila de todo.

Aún así, como le hicimos varias transferencias de dinero a mi papá aquí en México, no recuerdo qué dependencia de gobierno le llamó por teléfono para averiguar la procedencia de ese dinero, pero nosotros teníamos todo en orden y finalmente nos pidieron disculpa, pero al momento sí es molesto.

Actualmente considero que la venta de la empresa que creamos mi hermano y yo en Estados Unidos fue oportuna. No me arrepiento de haberla vendido. Considero que fue el momento ideal, porque mucha gente que en esa época había adquirido alguna deuda, simplemente perdieron sus propiedades porque ya no pudieron solventarla al elevarse los intereses.

A raíz de la venta de la empresa decidí regresarme a México en el 2009. En un principio tenía la idea de abrir un negocio de grúas también, así como en Estados Unidos. Desafortunadamente aquí en México existe tanta corrupción, tanta burocracia, que finalmente decides hacer otra cosa. También me di cuenta que aquí en México si no tienes un padrino dentro de las dependencias de gobierno, difícilmente avanzas. Se necesita tener alguna palanca dentro del gobierno para que te den un permiso, para que te den una concesión, en general, para todo. Eso es algo que no deja avanzar a México y en particular a Oaxaca.

Así que decidí dejar las grúas y abrir un restaurante. Decidí abrirlo aquí en Huajuapán de León porque estoy cerca de la familia, más que nada por eso lo abrí aquí. El de Huatulco también pienso abrirlo, pero en un principio dije: “Abro en Huajuapán, estoy cerca de la familia, ya cuando despegue el negocio me voy para Huatulco”. Yo pensé así porque en Huatulco se paga más y son más requisitos los que te piden para abrir un negocio. Aunque ahora pienso que posiblemente allá hubiera valido más la pena porque es zona turística y aquí la economía está muy deprimida.

Al pensar en un restaurant-bar pensé en poner algo diferente, algo distinto a lo tradicional de aquí. Así que opté por darle ese toque campestre al restaurant. El arquitecto que contraté me daba otras sugerencias, pero para mí, así está bien, porque el terreno se presta para que en caso de no funcionar el restaurant, pueda modificar la propiedad, aprovechando el desnivel que tiene para un estacionamiento. Ya en la parte de arriba se pueden construir unos departamentos, pero eso sería más adelante. Ahora estoy bien con el restaurante, claro con sus altas y bajas como cualquier negocio.

Lo que ahora quiero es producir la mayor parte de insumos que ocupo. Por ejemplo del limón, el aguacate, el pollo, eso es lo que más ocupo. Para lograrlo estoy trabajando en ello. Tengo otro terreno donde he sembrado estas plantas y quiero poner una pequeña granja para el consumo del restaurante.

Actualmente tengo tres empleados. Uno de ellos es una mujer que ha estado aquí desde que se abrió el restaurant. Yo no me considero como tal un patrón. Siento que soy un empleado más del restaurante porque somos un equipo. A mis empleados les digo sus

funciones y casi no me gusta estarles repitiendo lo que tienen que hacer y no me gusta andar atrás de ellos. Mientras cumplan no hay ningún problema. Sí les llamo la atención cuando veo que no han hecho sus obligaciones, pero eso es muy raro, e incluso ellos se sorprenden cuando les llamo la atención porque es algo que casi no hago. El horario de atención del restaurant es de 10:00 a.m. a 8:00 p.m. y el del bar es de 12:00 p.m. a 10:00 p.m. y los días lunes no tenemos servicio.

El restaurant tiene el espacio para festejar eventos especiales, aquí se han hecho reuniones de maestros, se han hecho tardeadas, fiestas de XV años, entre otros festejos. Lo único que hacemos es avisar al municipio de que se llevará a cabo un evento extraordinario a lo que es el restaurant-bar para poder cerrar más tarde, sin tener que pagar multas.

Tengo amigos que son de otras partes. Por ejemplo un amigo de Morelos me dijo: “Cabrón, si esto estuviera en Cuernavaca, estuviera llenecito, está muy bonito el lugar”, y yo digo pues sí, pero estamos en Huajuapán de León. Aquí la gente a como la veo es muy cerrada, pero si no arriesgas no ganas, hay que arriesgar en esta vida para poder conseguir logros.

En caso de que me llegara a pasar algo y falleciera, las propiedades se le queden a quien se le queden, lo único que me gustaría es que continuaran con el trabajo, que aprovechen lo que ya está para hacerlo crecer más. En un principio la idea al salir de la casa era apoyar a mi papá en los gastos de mis demás hermanos, así que lo que quiero es que las generaciones que vienen no padezcan lo que uno, por eso uno ya sufrió, para poderle dar a los demás lo que es necesario. En sí no he pensado en un testamento.

Actualmente soy soltero y no tengo hijos. En una de las ocasiones que vine a México, cuando estaba en Estados Unidos, había quedado de acuerdo con una muchacha de mi pueblo que nos conocíamos desde niños en que nos íbamos a casar. Ya habíamos acordado como iba a ser el movimiento, pero al regresar y estar allá, la gente siempre te platica lo que los demás hacen aquí en México, así que varias personas me platicaron algunas cosas que no me parecieron y finalmente decidí terminar esa relación. Como dicen “*amor de lejos... es amor de pensarse*”.

3.4 Caso 4

Mi nombre es Rogelio Martínez, actualmente tengo 45 años, soy originario de Huajuapán de León, pero me registraron en el pueblo de mi madre, en Acaquizapán, Oaxaca. Soy casado, tengo una hija y dos hijos y soy el sexto de nueve hermanos.

Mi estancia en Estados Unidos fue de 17 años, me fui en 1986, pero yo regresaba cada año o antes de ser posible a mi tierra porque no me acostumbraba allá. Me fui porque quería ahorrar un dinero para ir a la Universidad, todos los gastos yo los quería absorber porque antes todos los gastos los hacía mi mamá y una hermana, pero al final ya no estudié la Universidad, solo estudié en el CETIS 103 (Centro de Estudios Tecnológico Industrial y de Servicios) de Tamazulapán una carrera técnica. Antes de emigrar no teníamos ni idea de tener un negocio.

Al irme me apoyó mi hermano más pequeño, es dos años más chico que yo, él ya tenía dos años allá, se había ido con tres amigos, al llegar a Estados Unidos estuvo tres meses sin trabajar, al día se comía una sopa de esas de las instantáneas y no le querían dar trabajo porque tenía 17 años y luego como estaba más chaparrito y sin saber nada de inglés, él sí sufrió, unos días antes de que le dieran trabajo ya estaba pensando en comprar su boleto para regresarse, pero afortunadamente encontró trabajo, que fue el señor con el que también trabajé yo.

Se puede decir que él fue quien abrió las puertas allá, yo cuando me fui tenía 18 años, mi madre y mi hermana la mayor fueron quienes me apoyaron con mi pasaje hasta la frontera y mi hermano me ayudó con el *coyote*. De ahí me fui yo, después se fue otro hermano, luego otro hermano y mis sobrinos.

El día que me fui iba a ser la graduación en el CETIS de Tamazulapán, un día antes había hecho el último examen, pero el chavo que me iba a llevar me dijo que ese día nos teníamos que ir porque iba a ser 4 de julio y en ese día había un horario donde la *migra* no trabajaba o había muy poca vigilancia porque se iban a festejar ese día los *gabachos*. Él conocía el paso por Chula Vista, entonces llegamos a Tijuana como a las 10:00 de la mañana, tomamos un autobús que nos dejó por la Mesa de Otay.

La gente de ahí ya está en espera de la gente que cruza para llevarlos a donde quieran, en ese entonces cobraban 50 dólares por cabeza, en ese momento ya éramos cinco, 250 dólares por llevarnos a Encinitas, pero si hubiéramos tomado un taxi nos hubiesen cobrado 25 dólares, pero no sabíamos.

Yo solo lo había visto en películas, es diferente contarlo que vivirlo, ese día cruzamos la carretera y sin problemas, en ese tiempo todos pasaban, después pusieron maya y luego láminas de acero, pero la gente escarbaba y pasaba, para el mexicano no hay imposibles. La verdad no me costó mucho pasar la primera vez.

De ahí al llegar a Estados Unidos mi hermano fue quien me ayudó a conseguir trabajo en un restaurante, con su mismo patrón. Afortunadamente aprendí rápido y fui considerado como buen empleado, mi patrón me tuvo mucha confianza, cuando aprendí a cocinar él se iba de vacaciones a Hawái con la confianza de que al regresar iba a encontrar su restaurante funcionando. Cuando se iba me dejaba un cheque en blanco para comprar lo

que se necesitara en el restaurante y me decía que me comprara lo que necesitara en mi casa.

Al regresar revisaba la lista y veía que era lo que se había comprado, pero yo nunca quise abusar de su confianza, él me decía: “¿oyes y qué te compraste?, aquí no aparece nada que te hayas comprado” y yo le decía que no, no me gustaba ser abusivo, me confié mucho y eso era lo que valía.

Mi trabajo fuerte en Estados Unidos fue la cocina, era cocinero, entraba 3:30 de la mañana y ya salía a las 12:00 o a la 1:00 de la tarde, no tenía hora para salir, muchas veces trabajaba de 3:30 de la mañana a 3:30 de la tarde, 12 horas, eso era casi los fines de semana porque había mucha gente en el restaurante, pero entre semana tenía otro trabajo, a veces trabajaba en jardinería y a veces trabajaba en la construcción, siempre tuve dos trabajos.

Me conocí con mi esposa estando aquí, aquí nos casamos, pero yo ya iba a Estados Unidos, yo ya tenía varios años de estar yendo a Estados Unidos, pero cuando nos casamos ya nos fuimos los dos, nos fuimos juntos, ya allá nació mi niña la grande que ahorita está por cumplir 20 años y el otro niño también nació allá, tengo dos niños que nacieron allá.

Nos fuimos en 1994, en ese año nos casamos y nos fuimos, mi esposa no se dedicaba a nada porque nació luego la niña, ella era ama de casa, se dedicaba a cuidar a la niña, cuando la niña ya pudo caminar, que ya se puso grandecita fue que ella empezó a trabajar también, ella trabajaba en un restaurante. Yo cuidaba a mi hija un rato porque yo trabajaba en la mañana y ella en la tarde, cuando yo llegaba me quedaba con la niña y ella se iba a trabajar, y así sucesivamente todos los años, es muy monótona esa vida, es una vida muy rutinaria, todo el tiempo lo mismo, trabajar, trabajar y trabajar, pero claro, si quiere uno llegar a tener algo, hay que trabajar mucho.

De hecho así transcurrieron los años, pero veníamos seguido para acá, no estuvimos de corrido los 12 años, que ve que mucha gente que se va no viene hasta los 20 años, no, nosotros estuvimos viniendo todo el tiempo, venimos como al año y medio o los dos años, regresamos a bautizar a la niña y veníamos de vacaciones y nos regresábamos otra vez.

Así estuvimos otro tiempo, de ahí nació el niño y después de que nació el niño nos regresamos un año, en el 2000 nos regresamos, estuvimos aquí un año, pero igual nos tuvimos que volver a regresar porque pues aquí la vida está muy difícil sin trabajo, entonces no teníamos un negocio o expectativa de un negocio, pusimos un negocio pero no funcionó, entonces dijimos ¿qué vamos a hacer?

Y otra vez vamos pa' atrás y otra vez nos regresamos y pues igual, como siempre a trabajar, a cuidar a los niños, la casa, del trabajo a la casa, diversiones pues no hay muchas, o sea es que no puede uno divertirse porque todas las diversiones requieren de dinero y de tiempo y pues a veces el tiempo no hay porque siempre está uno trabajando y pues no, casi diversiones no, entonces hay que trabajar, hay que levantarse temprano, y así transcurrieron los años hasta que decidimos venirnos, mi niña tenía como 11 años cuando me la traje, aquí vino a terminar la primaria y el otro niño tenía como 6 años, ahorita tiene 16, ya vamos a cumplir 10 años que nos regresamos.

Mi patrón me apoyó en comprar una casa, en ese tiempo las casas las más baratas estaban en 250,000 dólares, y eso a mí me daba miedo agarrar una deuda así, porque dije: “ya no voy a ir a mi tierra”. Finalmente no la compré, lo que sí compré fue una casa pequeñita, muy austera que me costó como 25 o 30 mil dólares, pero era poco.

Nosotros estuvimos en San Diego, cuando pasé con mi esposa no pudimos pasar, anteriormente ya había pasado algunas amistades, pero no había tanta vigilancia en la línea, los acompañaba y pasábamos, pero cuando me fui con mi esposa no pudimos pasar porque había muchísima vigilancia, ya las cosas habían cambiado, en ese año había salido un programa que se llamaba la Operación Guardián, creo que así se llamaba, que había salido en ese año, habían puesto mucho más vigilancia, mucha más migración, muchas más camionetas, cambiaron los colores de las camionetas, antes eran verdes completamente, pero en esa ocasión que quería pasar con mi esposa eran blancas con una franja verde, yo había dejado de ir durante un año y no sabía del cambio de color de las camionetas.

Sí pasamos, sí logramos pasar, atravesamos todo lo que le dije que íbamos a cruzar, es como cruzar el Yucunitzá, de irse de este lado al otro lado, como llegar a Agua Dulce. Allá la primera población es San Isidro, la primera población de Estados Unidos, entonces allá teníamos que bajar, pero para bajar ahí, pasan unas vías de un tren y después ya está la primera avenida de los Estados Unidos, y entonces pasamos las vías del tren, llegamos a la avenida también, pero en la avenida, lo primero que encontramos fue una patrulla de migración y hay venimos pa'trás otra vez, y entonces nos regresaron otra vez, y a partir de ahí no pudimos pasar por ese medio, que era el más barato.

No me acuerdo en ese tiempo cuánto cobraban, como 200 o 300 dólares por ese medio, ya cuando nos pasaban encerrados en un carro o con unos papeles falsos ya venían siendo de 500 a 700 dólares en ese tiempo, porque después se incrementó a 1000 dólares.

En esa vez que intentamos cruzar por el cerro, nos fuimos por un lugar muy, muy peligroso, con otra persona, no pasamos por el lugar que yo conocía, la persona nos llevó por otro lugar, y en ese lugar nos asaltaron, en pleno cerro encontramos como tres o cuatro personas con pistolas en mano y todo, era muy peligroso para las mujeres, a los que llevaban relojes o dinero se los quitaban. Por eso ya no quisimos volver a pasar por ese medio.

En aquella ocasión no tuvimos éxito y nos regresamos al hotel donde estábamos en Tijuana, pero pues de ahí pasó otro día, y de ahí no sé, creo que no lo intentamos y pasó otro día y yo tenía que trabajar, entonces conseguí a otra persona para que pasara a mi esposa, la iba a pasar caminando “por el cerro”, así se dice y yo me fui con mi hermano por la línea.

Con mi esposa iban como unas 15 personas, ella comenta que iban como en una procesión, todas las noches era lo mismo, como a las 12:00 o 1:00 de la mañana iban como en una procesión, en el mes de febrero, con un frío y todo oscurísimo, ella tuvo que caminar un buen tramo y subir el cerro, había que pasar la maya que divide el territorio, había que escalarla y brincar o meterse por debajo en un hueco, las mujeres comúnmente pasan por el hueco, los hombre saltan, pero no, como dos o tres veces hizo ese recorrido, pero no, terminaban agarrándola.

Sucedan tantas cosas que no es de asustarse, porque hay mucha, mucha delincuencia, yo cuando llegué a Tijuana y vi esa ciudad, bueno hay lugares muy bonitos, muy limpios, pero es un lugar tan triste, tan sucio, que ves tantas necesidades de señoras caminando con una bolsita bien sucia, que se ve que tienen meses fuera de su casa intentando pasar de aquel lado, y no, no pueden pasar, ya dinero no tienen, no tienen donde bañarse, donde quedarse, caminando por ahí en la ciudad, entreteniéndose en lo que puedan hacer.

Otra de las cosas que hay en Tijuana es mucha prostitución, a tales horas de la mañana ya ve a las chicas paradas muy provocativas. A veces, yo creo que lejos de enojarse da tristeza, porque sabrá Dios lo que las ha llevado a tomar esa vida, y las ve uno. Tijuana es una ciudad muy triste, porque todo lo que ve uno ahí, tanta necesidad, tanta delincuencia, la gente bien triste, como que ahí se concentran todos los que no pasan. Porque los que ya están ahí, no sé qué los llevará a cometer los delitos para sobrevivir, porque asaltan mucho, roban mucho, dicen: “yo te paso, te cobro tanto” y se van con esas personas que los maltratan, los lastiman, existe mucha delincuencia.

En una ocasión que me quedé en Tijuana, no pude dormir en el hotel, balazos por aquí, balazos por allá, escándalo por aquí, escándalo por allá, no, no se puede dormir. Luego en los hoteles llegan y “¿es usted fulanita?”, “sí, si soy yo”, “ah, pues ya me mandaron por usted”, y no es verdad, lo que pasa es que hay gente que ya se dedica a eso, que ve la manera de sacar dinero, muchas veces ya hasta los de los hoteles se ponen de acuerdo con ellos, pasan los números o los nombres de las personas que están hospedadas.

En esas situaciones es ponerse bien de acuerdo con la familia, “mira, nadie va a llegar por ti, no voy a mandar a nadie por ti, el que va a ir va a ser así y así, o yo voy a llegar y voy a llevarte con la persona que te va a pasar”. Es ponerse de acuerdo con los familiares porque no hay de otra porque si no, sí se llega uno a conseguir muchos problemas y nada más por querer pasar.

Es muy triste para los centroamericanos, dicen que meses se vienen de su tierra para llegar a Oaxaca, ahora no se diga para llegar a Tijuana, ellos hablan de meses, uno puede hablar de días, pero ellos, los pobres, hablan de meses que salen de sus tierras, eso es muy triste y muy peligroso.

Como ya eran varios días y no pasaba, uno de mis hermanos consiguió otra persona para pasarla en carro, así que otro de mis hermanos llegó por ella y llevó a mi esposa a otra dirección y la dejó ahí, ella pasó en una camioneta con otra muchacha, pasaron atrás de un asiento, entonces ella tuvo que quedar abajo, porque la otra chica era más bajita, más delgadita, la estuvo cargando como una media hora, en lo que van en la línea formados, en lo que pasa, en lo que llegan a un lugar seguro para que las saquen; arriba de la muchacha avientan que la chamarra, que una bolsa, nomás por si acaso que se asomen, no vean nada. Así fue como ella pasó la primera vez.

En otra ocasión pasó por la línea como si ella tuviera documentos, le dieron una bolsa ya toda armada, porque le piden que no lleven nada, nada, y ya le dieron la bolsa “esta es tu bolsa, y vas a abrirla y vas a sacar tu cartera y la vas a abrir así, es tu cartera y viniste de compras a Tijuana” y así pasó en otra ocasión, como a los dos o tres años volvió a pasar así, que le daban la bolsa y le decían “vas a sacar la cartera de este modo y se la vas a enseñar al policía que está en la revisión” y ya le dicen que pase.

Los papeles llevan la foto de otra persona, nada más la buscan media que parecida y le dicen que se aprenda esos datos que lleva el pasaporte que le dan, pero a veces la persona tiene como 40 años, nada que ver con la persona que va a pasar. Pero yo creo que es cuestión de la suerte, la suerte de cada quien y también los nervios, porque a veces los nervios traicionan y hay que tener nervios de acero para ir pasando delante de ellos cuando sabes que no tienes papeles y que esos papeles no son tuyos, y así pasó ella, así pasó varias veces.

No podemos hablar mal de la vida que llevamos allá, carencia, como todos, va uno a trabajar, no tiene una casa allá, en ese sentido sí es muy triste, pero afortunadamente no nos trataron mal.

El señor que pasó a mi esposa se llama Pedro, mi hermano lo refirió con nosotros, de ahí ya nos hicimos clientes de él, ese señor y su esposa venía como de compras a Tijuana, ya de ahí le daban el cliente, y ya lo pasaba, llegando allá, de aquel lado nos tenía en su casa “pásale, mira vamos a comer en lo que le hablo a tus familiares para avisarles que ya estamos aquí”.

Después de haberle llamado a mi hermano, como a medio día ya la entregaron con él, ya de ahí se fueron a la casa de mis otros hermanos, que era donde yo estaba viviendo y ya nos reunimos, así fue la primera vez que ella pasó.

La necesidad es la que mueve a nuestra gente, la necesidad de trabajar y de hacer algo porque muchas de las veces aquí en nuestra tierra no puede uno trabajar o no encuentra un trabajo, o cosas así, muchas cosas de la vida nos llevan a emigrar, hay muchos factores que orillan a la gente a emigrar, bueno en esos años, porque ahorita ya no se oye como se escuchaba antes, “pues que se fue para Estados Unidos y que le está yendo muy bien” ahora todo el mundo dice “ya vino de Estados Unidos porque no hay trabajo”.

Mucha gente se ha regresado y se oye que perdieron sus casas, su trabajo, que pues ya no podían mantener a sus familias allá, y a veces era más fácil mandar a la familia para acá y uno de ellos quedarse allá, muchas cosas se han oído últimamente porque antes no se oía eso. Yo también pienso una cosa, Estados Unidos puede ser un gran triunfo o un gran fracaso, según como la persona lo quiera, porque llegando allá mucha gente se deslumbra con la vida que puede llevar, con lo poco que trabajan te alcanza para un montón de cervezas y se ponen a tomar cerveza, yo creo que van a hacer lo que no pudieron hacer aquí en su tierra, porque a lo mejor con lo poco que ganaban no les alcanzaba para el montón de cervezas y allá sí les alcanza.

Entonces mucha gente se dedica a trabajar para tomar o trabajar para vivir el día que trabajaron, ¿y mañana, y el futuro? Esa es una de las cosas que yo pienso, que puede ser una gran victoria o una gran derrota, es un arma de doble filo, porque mucha gente va y se deslumbra, que con lo poco que trabaja les alcanza para muchas cervezas, para ropa, para un carro, o sea es muy indispensable, sí, pero yo creo que hay que vivir también con aspiraciones, con aspiraciones de tener algo, porque a eso se fueron, a trabajar para salir adelante.

Pero lamentablemente mucha gente pues cae en eso, que solamente se van para aprender vicios, aprender malas cosas y no vuelven a su tierra y cuando vuelven no tienen nada, y eso es lo malo. Porque yo creo que nunca previeron un futuro, pues algún día tenían que

volver quizá y pues ¿cómo? y muchos sin aprender ni oficio ni beneficio como dice el dicho.

Porque sí hay mucha gente que ha ido y ha venido y pone sus negocios de lo que aprendieron allá, como jardineros, y eso es bueno porque tienen algo con qué luchar en su tierra, en qué trabajar.

Mi mamá me heredó una parte de terreno, entonces al estar en Estados Unidos mandaba dinero para empezar con la construcción de la casa en la que ahora vivimos, así que teníamos que ahorrar, también ahorrábamos para los pasajes para venir a México.

Nosotros regresamos en el 2004, como a finales de junio, la verdad no sabíamos qué íbamos a hacer aquí, traíamos dos niños en aquel entonces, y teníamos un capital guardado producto de la pequeña casa que habíamos estado pagando en Estados Unidos y dije y ahora en qué lo voy a invertir para sobrellevar la vida que nos esperaba aquí.

Por unos amigos que tengo, que se dedican al ganado invertí en ganado, pero es un poco difícil porque yo no conocía ese negocio, entonces no me fue muy bien porque los animales son muy caros, ese negocio es muy caro y pues no muy bien pagado porque muchas veces hay que saber dónde ofrecer o vender los animales. Así que los terminé y dejé.

La situación es que tengo un hermano que es ingeniero agrónomo y él se dedicaba siempre cada año a cultivar las Noche Buenas, entonces en ese año le ayudé y pues sí se venden muy bien, las Noche Buenas en la temporada se venden muy bien y pues me ayudó mi hermano y de ahí sembrábamos otro tipo de plantas, como tenía mucho tiempo libre, entonces mi hermano me asesoraba y yo las plantaba y después yo las vendía.

Mi hermano ya tenía un cliente en el centro de Huajuapán que le compraba las Noche Buenas a \$18.00 pesos y ese señor las vendía a \$30.00, entonces yo dije, pues cargo mi camioneta y mejor las voy a vender al centro y me gano \$12.00 pesitos. Así fue como empezamos con la venta de Noche Buenas.

De ahí surgió la idea de poner en forma el vivero, porque teníamos el apoyo de mi hermano que es agrónomo y él sabe de todas esas situaciones de las plantas y entonces fue cómo surgió la idea de mejor sembrar otras plantas aparte de las Noche Buenas. Y empecé a sembrar y vender otro tipo de plantas, afortunadamente se vendieron bien.

A partir de ahí nos dimos una idea de mejor poner este negocio y meter más plantas, otro tipo de plantas, todo lo que a un vivero se requiere, que es la tierra, las masetas, el fertilizantes, muchas plantas, no nada más las Noche Buenas que era lo que se vendía cada año, entonces de ahí es que surgió la idea de poner el vivero, porque teníamos el apoyo de mi hermano.

Al haber trabajado en jardinería estando en Estados Unidos, ya tenía un poquito de conocimientos de este ramo, aparte me metí de lleno a este negocio, le dediqué mucho tiempo, mucho esfuerzo, más que nada mucho esfuerzo porque hay que estar aquí todos los días, hay que regar dos veces por día, limpiar, fumigar, fertilizar y aparte vender, atender a la gente.

Así fue como empezamos, a raíz de que mi hermano cultivaba las Noche Buenas, y ese no era su trabajo de él, porque él se dedica a otra cosa, él trabaja en TELMEX, pero se dedicaba a sembrar la Noche Buenas año con año.

Actualmente con la ayuda de mi patrón de Estados Unidos, hemos invertido en bienes raíces, estamos construyendo casas tipo INFONAVIT, nomás que un poquitito más grande, con materiales más resistentes, de tabique, tres cuartos, baños, cocina, están bien acondicionados para venderse adecuadamente. Terminamos una y empezamos con otra. Mi patrón pone la mitad y yo pongo la mitad, la vendemos, le doy su parte más sus ganancias y seguimos con otro.

La gente piensa que tengo dinero pero no, si existe un terreno que está barato nada más le hablo, “sabe qué, hay un terreno barato”, y él me manda el dinero, yo pongo lo de la máquina para emparejarlo, los árboles, la maya, recupero mi dinero y algo de ganancias y ya lo demás se lo regreso, a veces me siento malinchista pero no, desgraciadamente no hay de otra manera aquí, pero no estoy haciendo nada malo al comprar y vender.

Mi patrón, que ahora es mi socio y amigo viene cada año aquí desde que me regresé a México, porque antes cuando venía cada ocho meses o cada diez meses, a veces no me esperaba al año, él me decía: “¿Bueno, qué tanto vas a México?”, le decía “pues voy a mi casa, voy ver a mi familia” en ese entonces todavía no me casaba, le decía que él no iba a su casa porque no lo querían, un día me dijo “un día voy a ir a visitar tu tierra a ver qué hay”, y yo le dije “si vas, te pago tu pasaje ida y vuelta” pero dije: “cuándo va a ir a México este *cabrón*”, y una vez que le avisé que me venía a México, porque le tenía que avisar dos meses antes, me preguntó: “¿qué día vas a comprar tus boletos? Vamos porque yo también voy por el mío” y pues le tuve que pagar sus boletos.

Por él conocí la playa porque nos fuimos a las playas de Huatulco con toda mi familia, mi mamá, un hermano que también vino de allá de Estados Unidos, de hecho él piensa comprar una propiedad en la playa y construirla, él me ayudó mucho.

3.5 Caso 5

Mi nombre es Ramiro González, soy originario de San Juan Jicayán, Jamiltepec, Oaxaca, tengo 47 años. A la edad de 15 años comencé a trabajar, estuve en las fuerzas armadas, en la Marina también estuve 12 años. Tengo dos hermanas y un hermano, yo soy el segundo de 4 hijos.

Cuando mi papá vivía teníamos una vida más o menos, teníamos casa, terrenos, ganado, tienda de abarrotes, el problema fue cuando mi papá falleció, porque mi mamá no supo administrar como se debía las propiedades.

Mis estudios básicos los cursé en mi pueblo, la secundaria no la pude terminar porque falleció mi papá y cuando no está el papá a veces no es igual, como que la mamá no te exige mucho, mi mamá me apoyaba a estudiar, pero al menos yo ya no quise seguir porque ya no era igual. Mi papá me guiaba de diferente manera, el papá te corrige si estas con malas compañías, es diferente. Me arrepiento de no haber estudiado porque el estudiar te ayuda a ver otras cosas.

Yo empecé a trabajar a los 15 años en el Batallón en Oaxaca, después solicité mi baja y fue cuando entré a la Marina, en 1991 estuve en servicio. Económicamente no he estado tan mal, con el sueldo que yo tenía sí nos alcanzaba, pero después solicité también mi baja.

Yo me casé a los 24 años aquí en Huajuapán, llevo 25 años de matrimonio, cuando estaba en la Marina no pensaba en irme a Estados Unidos, pero la situación económica es la que te orilla a tomar esas decisiones. Un día hablé con una de mis hermanas que estaba allá y me dijeron que me fuera, que ella me apoyaba, en ese entonces estaban mis tres hermanos allá.

Desde 1982 cuando empecé a trabajar sí visitaba a mi mamá cada año, pero a partir de 1989 dejé de ir al pueblo, de ahí fui casi a los diez años, mis hermanas tuvieron a sus niños y mi mamá se hizo cargo de los nietos, eran como ocho niños. Fui en el 2003, y de ahí empecé a ir seguido, cada quince días, cada mes, pero a partir de ahí tomé la decisión de irme a Estados Unidos y hasta ahora no he ido.

Mi hermana fue quien me apoyó a pagar mi cruce, en ese entonces me cobraron 2000 dólares, que no era mucho, ahora están cobrando más de 5000 dólares, además que únicamente tardé dos días en pasar, pasé por Tijuana.

Tomé la decisión de regresarme, porque todos queremos algo nuestro, yo ya no quería trabajar para otra persona, así que pensé en el negocio, de hecho en Estados Unidos ganaba muy bien. Aunque el primer trabajo que tuve fue de lavaplatos, la primera semana me dieron 280 dólares y poco a poco me fueron aumentando. Yo digo todo por no estudiar, porque si hubiera estudiado y tuviera mi profesión, otra cosa sería.

En Estados Unidos estuve casi seis años corridos, a mí no me convenía venir cada año o seguido, porque para mí lo peligroso era la pasada, así que dije *“mejor me aguanto otros años aunque ya no regrese a Estados Unidos”*

Lo más importante para mí era hacer mi casa, después de dos años de estar en Estados Unidos ya ganaba 500 dólares a la semana, porque dependiendo de lo que sepas te pagan.

Cuando yo estaba en la Marina, únicamente le puse el cimiento a mi casa, así que estando en Estados Unidos, después de 4 años hablé con el dueño del restaurant porque no me ascendía de puesto y los chicos que apenas entraban rápido pasaban a ser cocineros, que ganaban más, pero él me dijo que a mí me quería de *pizzero*.

Yo ya sabía los platillos, primero era pastero, pizzero y así se iba el sueldo, me decía un amigo mirando el menú “*mira, el sueldo va dependiendo de cómo se encuentra la comida en el menú, así que aprende a cocinar esto y pide tu aumento*”. Así que nuevamente le dije al dueño y sí me dio la oportunidad, se me hizo un poco difícil, pero puse lo mejor de mí y sí aprendí. Me aumentó de 500 a 530 dólares a la semana.

Un amigo se fue a trabajar con un señor de Guadalajara que tenía siete restaurantes mexicanos, pero este señor quería abrir un restaurante italiano. Finalmente salieron en problemas y el amigo decidió irse porque a veces existen envidias y problemas que no valen la pena. El personal que el señor ya tenía de años anteriores se sentía con envidia con mi amigo porque ellos eran los que sabían de la comida italiana.

Así que este amigo se fue y el negocio empezó a irse para abajo, en este restaurante también trabajaba una de mis primas, quien era la que pasaba la información al dueño, tal vez por hacer eso le pagaban más. Mi prima me habló para invitarme a ir a trabajar para allá, pero yo no acepté por lo mismo de los problemas que se veían con los empleados.

Me citó en un lugar para que su jefe hablara conmigo, finalmente sí nos vimos y me invitó a trabajar con él, pero yo le dije que no, que estaba bien en mi trabajo; durante tres meses me estuvo marcando para que me fuera a trabajar con él, me preguntó que cuánto me pagaban ahí dónde estaba trabajando en ese entonces, yo le contesté que no era tanto lo del sueldo, sino que lo importante era el trato, las relaciones que uno había hecho.

Este señor me ofreció mil dólares a la semana y yo le dije que no, pero lo consulté con un medio hermano que tuve allá y él fue quien me recomendó que aceptara ese trabajo porque ese había sido mi objetivo al irme, de ganar más.

Finalmente me arriesgué, porque el que no arriesga no gana, así que le dije a mi patrón que hasta ese día trabajaba con él. Y sí, estuve ganando 1000 dólares a la semana, en aquel entonces estaba a \$15.00 pesos el dólar. Con ese dinero que ganaba pude construir mi casa.

En ese tiempo abrió otro restaurant mi nuevo jefe, pero también así estaba la competencia, entonces las ventas empezaron a bajar, estuve observando cómo preparaban la comida y no la preparaban correctamente, no hacían los cortes adecuados a la carne. Poco a poco en el trabajo me iba colocando bien, todo marchaba aparentemente bien. Sin embargo, yo tenía un hermano allá en Estados Unidos que estaba en California y a pesar de que él ya tenía papeles, se quedó sin trabajo. Entonces me habló y me dijo que si no le ayudaba a conseguir trabajo donde yo estaba y pues por confiado le ayudé.

Cuando llegó mi hermano a trabajar en el restaurante fue peor porque apenas llegaba el dueño y él salía a recibirlo, distorsionando la información, le decía que por qué yo ganaba mucho si no los merecía y cosas de ese estilo, echando grilla, tratando de hundirme en lugar de apoyarme por haberle ayudado con el trabajo.

Poco a poco ese restaurante fue cambiando de italiano a mexicano, recuerdo que un 14 de febrero el restaurante estaba llenecito y lo que hice fue venirme, porque en lugar de que te ayuden te echan grilla, si la gente fuera diferente hubiese durado un poco más, pero así es la gente.

Al llegar aquí en el 2009, invertí en este restaurante, con la experiencia en comida italiana que aprendí allá en Estados Unidos, lo único que queda es mantenerlo, porque si cierro para mí sería un fracaso y eso no es lo que quiero.

Tenemos dos restaurantes, uno está a cargo de mi hija que acaba de cumplir 19 años, yo le enseñé a cocinar y a ella le gusta. Ese restaurante está en el Hotel Laredo, pero yo le digo a mi hija que estudie, ella quiere estudiar gastronomía, yo quisiera que estudiara otra cosa, como para abogada, pero a ella le gusta la gastronomía.

Yo pienso que la competencia es buena porque hay con qué comparar tu comida, aquí ha venido gente a querer copiar mi menú, pero eso no lo permitimos, cada quien tiene su propio estilo, su propia manera de preparar la comida a pesar de llamarse igual. Aquí la rebanada de pizza la doy más cara que en los demás locales que están ubicados en la ciudad, porque sé cómo preparo la pizza con la salsa que debe de ser. Pero a veces también por la competencia podemos quebrar. Cada quien hace lo que sabe y lo que puede.

La comida aquí es del día, es comida fresca, porque no me gusta dar lo que sobró el día de ayer, porque no es bueno, hay gente que sabe y no es bueno darle la comida de un día anterior. A pesar de que en Huajuapán no hay tantas personas que les llame la atención la comida italiana, la poca que hay considero que sí sabe lo que está pidiendo y de cómo quiere que se lo sirvan, porque generalmente es gente que ya salió, que conoce de comida.

Lo que pretendo hacer es remodelar este local, quisiera ponerle alfombra, poner cuadros, música, darle otra imagen que llame la atención. Sin embargo, la dueña del lugar a veces se pone muy exigente con la renta, hubo una ocasión que me dijo que ya desocupara porque sus hijos iban a vender el local. Esas actitudes en ocasiones me bajan el ánimo, porque la señora a pesar de existir un contrato se siente que puede hacer todo a su antojo. Ya hablé con los hijos de esta señora, ellos me dijeron que no hay problema, que ellos no tienen en mente vender el lugar.

El negocio apenas se empieza a dar a conocer un poco más, porque también como en esta calle de enfrente metieron el drenaje, hubo varios meses que no pasaba por aquí nadie por los montones de tierra que estaban y yo tenía que ver la manera para conseguir lo de la renta.

Aquí también la gente quiere ganar bien sin saber hacer nada, además de que después de las 10:00 de la noche ya quieren que se le pague taxi, vino una señora y quería ganar más de \$600.00 pesos a la semana sin saber hacer nada, cómo le voy a pagar eso si no me genera ningún beneficio.

Mi esposa es maestra y después de su trabajo se viene para el negocio a apoyarme en lo que se pueda, también mi hijo el mayor es el mesero y recepcionista, este restaurante es una empresa familiar, porque además tengo un hermano trabajando, él me apoya en traer refresco, a veces en la cocina, él hace actividades en general. Además él y mi hijo se quedan aquí en el negocio a dormir como una manera de quedarse a cuidar.

Pienso en poner otro restaurante en otra ciudad, estaba pensando en Puebla, pero me dicen que hay muchos restaurantes de comida italiana y yo digo “*si voy a hacerle la competencia a un restaurante va a ser en serio*”, para eso se requiere de una fuerte inversión, o también ponerlo en Oaxaca o en Nochixtlán.

Con ayuda de mi hijo el mayor estoy a la expectativa de programas del gobierno para microempresarios, pero necesitamos una orientación más sólida, en algunas convocatorias se pide meter un proyecto elaborado, pero no tenemos ese conocimiento para estructurarlo como se debe.

Yo no tomo licor desde 1991, porque hubo una ocasión que mi hijo pequeño estaba enfermo y yo me fui a tomar en lugar de ver a mi hijo, estaba sin dinero y tuvimos que pedir un préstamo a uno de mis cuñados, mi esposa estaba muy molesta y desde ese entonces dejé de tomar, era la decisión de tomar o estar con la familia, y afortunadamente tomé la mejor decisión. Porque esas personas cuando tienes dinero son tus amigos, pero cuando no, nadie te hace caso y no te hacen favores.

Para mí la familia es lo más importante, así que no me gustaría tener socios más que mis hijos, porque luego salen los problemas como con mi hermano en Estados Unidos.

Actualmente mi meta o mi idea es comprarme una camionetita, pero primero hay que batallar, hay que sufrir para gozar lo que venga, esa es mi meta, vivir tranquilo con mi familia. Porque también hay que disfrutar de lo que la vida nos da.

Al menos cumplí mi meta al irme a Estados Unidos, se construyó mi casa como yo siempre la deseé, ahora cada uno de mis hijos tiene su recámara, tiene sus cosas, no me quejo de eso.

En un principio yo quería poner una pizzería, pero dije por qué no poner un restaurante de comida italiana si yo lo sé, así que me arriesgué, como dicen: “el que no arriesga no gana”, y lo pusimos. También le dije a mi hijo que aprendiera porque él estaba estudiando para nutriólogo, pero los amigos lo desviaron los amigos. A él no le gusta la cocina.

Le digo a mi hijo que aprenda porque a pesar de que mucha gente estudia no desempeña su profesión, tengo un sobrino que estudió para médico y estaba trabajando en una caja de ahorro, después encontró un trabajito en la Presidencia y ahora no quiere desempeñarse porque le da miedo y a pesar de tener un su consultorio no quiere desempeñar su profesión.

CAPÍTULO 4. RESULTADOS

Como resultado del análisis que se hizo en las historias de vida de los cinco casos, se presenta la tabla 4.1, en la cual se aprecia un total de veintidós factores, de los cuales once factores son intrínsecos, pertenecientes a la clasificación de los factores personales básicos, personales de logro y factores de emprendimiento. Los diez factores restantes pertenecientes a los factores extrínsecos, los cuales están distribuidos en las cinco clasificaciones de factores.

Tabla 4.1. Resultados de la investigación

MATRIZ DE INCIDENCIA DE FACTORES							
Clasificación de los sub-factores	Factores	Caso 1	Caso 2	Caso 3	Caso 4	Caso 5	Frecuencia sumaria de incidencias
	<i>Factores personales básicos</i>						
INTRÍNSECO	La seguridad personal	1	1	1	1	1	5
EXTRÍNSECO	El entorno familiar y social	1	0	1	1	1	4
INTRÍNSECO	La edad	1	1	1	1	1	5
	<i>Factores personales de logro</i>						
INTRÍNSECO	La necesidad de conseguir logros	1	1	1	1	1	5
INTRÍNSECO	El control interno	1	1	1	1	1	5
INTRÍNSECO	La tolerancia a la ambigüedad y la capacidad para asumir riesgo	1	1	1	1	1	5
INTRÍNSECO	La orientación a la oportunidad	1	1	1	1	1	5
INTRÍNSECO	El fuerte compromiso	1	1	1	1	1	5
INTRÍNSECO	La insatisfacción con el trabajo asalariado	1	1	1	1	1	5
EXTRÍNSECO	La formación	0	1	1	1	1	4
INTRÍNSECO	El temor al fracaso y el fracaso	1	0	1	0	1	3
	<i>Factores personales de emprendimiento</i>						
INTRÍNSECO	La experiencia previa	1	0	1	0	1	3
INTRÍNSECO	La capacidad de gestión	1	1	1	1	1	5
EXTRÍNSECO	La existencia de socios	1	0	1	1	0	3

<i>Factores de entorno a nivel exterior</i>							
EXTRÍNSECO	El entorno económico	1	1	1	1	1	5
EXTRÍNSECO	La cultura empresarial de la sociedad	0	1	1	1	1	4
EXTRÍNSECO	Leyes y políticas	0	1	1	1	1	4
<i>Factores de entorno a nivel local</i>							
EXTRÍNSECO	Los movimientos de población e inmigración	1	0	0	1	1	3
EXTRÍNSECO	Disponibilidad de infraestructura	1	1	1	1	1	5
EXTRÍNSECO	Disponibilidad de espacio	1	1	1	1	1	5
EXTRÍNSECO	El apoyo con actividades de información y asesoría	1	1	1	0	1	4

Fuente: Elaboración propia a partir del análisis a las historias de vida.

De forma ilustrativa, la Figura 4.1 muestra el comportamiento de los resultados, donde:

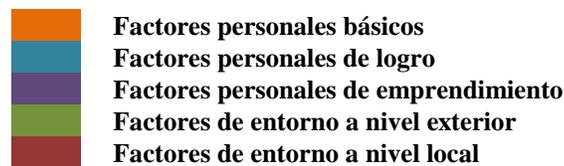
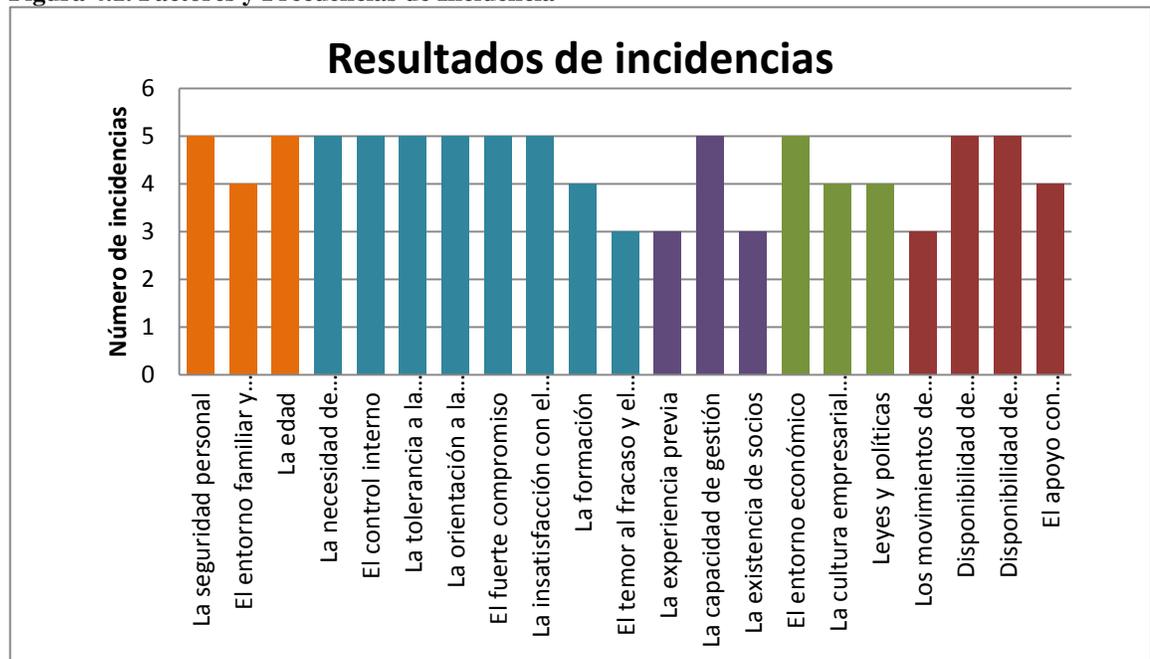


Figura 4.1. Factores y Frecuencias de Incidencia

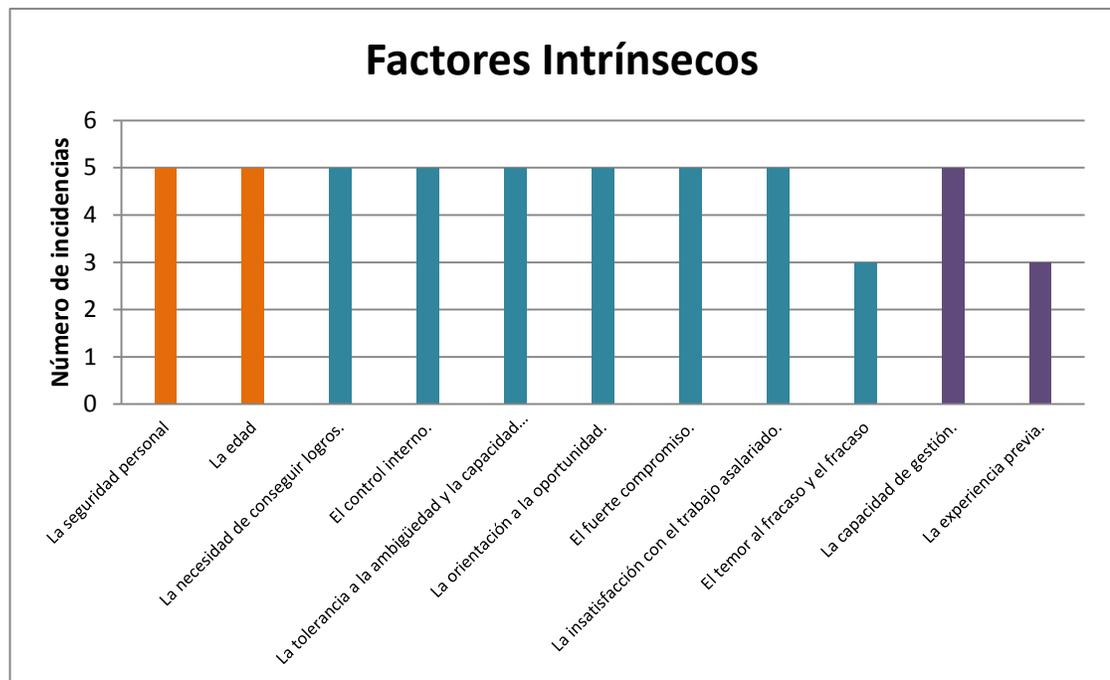


Fuente: Elaboración propia a partir de los resultados de la Tabla 4.1.

De acuerdo a la figura anterior, se aprecia que no existe una diferencia significativa en los resultados, ya que las frecuencias de las incidencias oscilan entre tres y cinco. El Anexo 4 muestra la clasificación de los factores, tanto intrínsecos como extrínsecos.

Dentro de la clasificación de los factores intrínsecos únicamente 2 de los factores tuvieron una frecuencia de 3, siendo éstos: *El temor al fracaso* y *La experiencia previa*. Ya que los migrantes argumentaron no pensar en el fracaso por estar tan enfocados en su objetivo a lograr, además, enfatizaron que es importante querer hacer las cosas y actuar para lograrlas, aunque no se cuente con la experiencia previa, tal fue el argumento del caso 2 y 4. La Figura 4.2 muestra el comportamiento de las frecuencias de los factores intrínsecos.

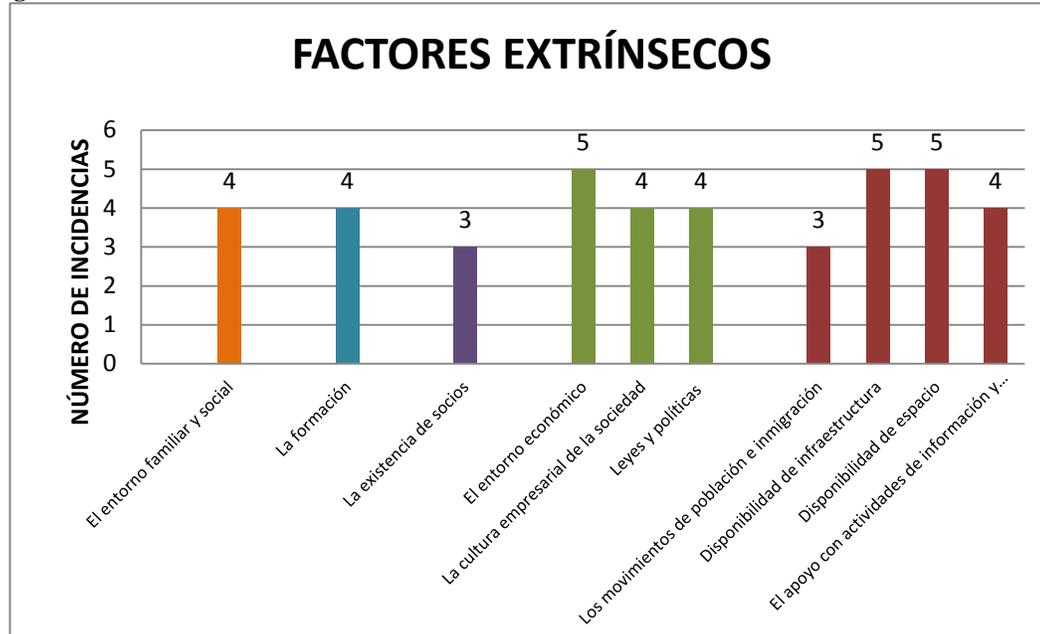
Figura 4.2. Frecuencia de Incidencias de los Factores intrínsecos



Fuente: Elaboración propia a partir de los resultados de la Tabla 4.1.

Como se mencionó en el Capítulo 1, para esta investigación se retomaron los factores extrínsecos identificados en los migrantes, ya que estos factores son propicios para impulsar el emprendimiento en los migrantes mixtecos de retorno. La siguiente gráfica (Ver Figura 4.3) muestra la frecuencia de la incidencia de los factores extrínsecos.

Figura 4.3. Gráfica de la frecuencia de incidencias de los factores extrínsecos



Fuente: Elaboración propia a partir de los resultados de la Tabla 4.1.

Siendo los factores de mayor relevancia y en la que los cinco migrantes coincidieron:

- El entorno económico
- La disponibilidad de la infraestructura
- La disponibilidad de espacio

Cuatro migrantes coincidieron en:

- El entorno familiar y social
- La formación.
- La cultura empresarial de la sociedad.
- Leyes y políticas
- El apoyo con actividades de información y asesoría

Solo tres migrantes coincidieron en:

- La existencia de socios
- Los movimientos de población e inmigración

CAPÍTULO 5. PROGRAMAS FEDERALES PARA EMPRENDER UN NEGOCIO

Hoy en día, existen programas federales que apoyan a emprendedores, estos están enfocados a diferentes personas, tanto físicas como morales, entre las que destacan: MiPyMES, mujeres rurales, jóvenes, campesinos, entre otros. Así mismo, el gobierno de la República Mexicana ofrece varios programas específicos para migrantes, enfocados a diferentes rubros, como lo son: ayuda para retornar al país, establecer un negocio, agilizar trámites u obtener asistencia en salud.

Algunos de estos programas están dirigidos por instituciones como la Secretaría de Economía (SE), la Secretaría de Desarrollo Social (SEDESOL), la Secretaría de Relaciones Exteriores (SRE), la SEGOB con el Instituto Nacional de Migración (INM) y la Secretaría del Trabajo y Previsión Social (STPS).

Existen otras organizaciones como la Comisión Nacional de los Derechos Humanos (CNDH) y centros de apoyo al migrante, estos últimos ubicados en cada estado del país. Éstas ofrecen apoyo en materia de derechos humanos, trámites, salud, así como búsqueda y contactos con familiares (Mujer Migrante, s.f.).

5.1 Programas de emprendimiento

A continuación se desglosan algunos de los programas federales que estuvieron vigentes para el año 2014 en México, enfocados al apoyo, tanto a emprendedores como a migrantes.

5.1.1 Programa de Opciones Productivas

Este programa está dirigido por la SEDESOL y apoya la implementación de proyectos productivos sustentables económica y ambientalmente. Este programa otorga recursos económicos para la adquisición de activos o en su defecto para asistencia técnica y capacitación técnico productiva (Guía rápida, 2014, p.1).

La población objetivo a la que se dirige es a las personas cuyos ingresos están por debajo de la *línea de bienestar**, integradas en grupos sociales u organizaciones de productoras y productores que cuenten con iniciativas productivas.

Para este programa, existen tres modalidades de operación: Impulso Productivo, Asistencia Técnica y Acompañamiento y Fondo de Capital para el Desarrollo Social.

5.1.2 Programa de Apoyo para la Productividad de la Mujer Emprendedora (PROMETE)

PROMETE es un programa de carácter federal dirigido por la Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación (SAGARPA), Pesca y Alimentación. Tiene como objetivo, contribuir a la generación de empleo e ingresos para mujeres emprendedoras mayores de edad, que habiten en Núcleos Agrarios mediante la implementación de Proyectos Productivos (DOF, 22 de abril, 2014)

La cobertura de este programa es nacional, dando preferencia a localidades con un alto índice de marginación y a zonas rurales. Además, uno de los requisitos básicos para poder participar en este programa es que se integre un grupo de mínimo tres y máximo seis participantes, además de formular un Proyecto Productivo para implementarse en el mismo Núcleo Agrario en el que participan.

Los montos económicos que otorga este programa son otorgados para la inversión en proyectos productivos, desglosándose de la siguiente manera:

- I. Para proyectos de los giros agrícola y pecuario, se otorgan hasta \$240,000.00 (doscientos cuarenta mil pesos 00/100 M.N.).
- II. Para el resto de los giros, se otorgarán hasta \$180,000.00 (ciento ochenta mil pesos 00/100 M.N.)

5.1.3 Creación, seguimiento y fortalecimiento de empresas tradicionales e incubadoras y empresas de alto impacto

Este programa, dirigido por el Instituto Nacional del Emprendedor (INADEM, 2014), apoya las iniciativas de los emprendedores que piensan iniciar con su propia empresa. Los impactos que espera este programa son: alta del RFC de la empresa creada, ventas de la misma y la creación de empleos formales generados. Este programa se divide en tres rubros:

- a) Creación de empresas tradicionales
- b) Apoyo a las incubadoras de empresas básicas o espacios de vinculación por la creación y acompañamiento exitoso de empresas.
- c) Creación y fortalecimiento de incubadoras de empresas y empresas de alto impacto y creación de empresas de alto impacto.

La Tabla 5.1 muestra los rubros de apoyo y los montos máximos que este programa ofrece con base en a estos rubros.

Tabla 5.1. Rubros de apoyo y montos máximos

Rubro	Rubros de apoyo	Monto máximo de apoyo
a)	Capacitación, consultoría y acompañamiento empresarial	\$5,000.00
	Insumos para la puesta en marcha de negocios tradicionales	\$40,000.00 Servicios y Comercio \$80,000.00 Industria Ligeras
b)	Apoyo por la contribución directa a la creación, supervivencia, seguimiento y éxito de las empresas tradicionales, creadas bajo el esquema tradicional	\$20,000.00 por empresa
c)	Capacitación, consultoría y acompañamiento empresarial	\$350,000.00 por empresa
	Equipamiento	\$5,000,000.00
	Infraestructura	\$3,000,000.00
	Fortalecimiento de capacidades de las incubadoras de alto impacto	\$500,000.00

Fuente: Elaboración propia con datos del DOF del 13 de marzo del 2014.

5.1.4 Realización de eventos empresariales para fomentar el desarrollo de los sectores estratégicos, encuentros de negocio y/o el emprendimiento

Este programa está dirigido por el INADEM y se enfoca a emprendedores y MiPyMES. Sus actividades principales están orientadas en: foros, congresos, ferias, encuentros y exposiciones de carácter: a) estratégico, b) nacional y/o regional, c) estatal y/o municipal/local.

Su principal objetivo es difundir los programas públicos y privados vigentes, además de vincular a los emprendedores y MiPyMES con las grandes empresas (DOF, 13 Marzo, 2014).

5.1.5 Formación y Fortalecimiento de Capacidades Empresariales

Este programa, dirigido por el INADEM, está dirigido a MiPyMES, gobiernos estatales y municipales, cámaras y confederaciones empresariales.

Su principal objetivo es apoyar a estos sectores a elevar sus capacidades empresariales, como la productividad y competitividad. Para ello, realiza proyectos integrales de capacitación y consultoría (DOF, 28 de Diciembre, 2013).

Los rubros de este programa son: mercadotecnia, diseño y empaque de producto, mejora de procesos, servicios y logística, sistema de gestión de la calidad, seguridad e inocuidad, ventas y servicio a clientes, eficiencia energética y protección al ambiente, formación en capacidades administrativas, financieras y legales.

5.2 Programas federales enfocados a migrantes

Durante mucho tiempo los migrantes no tuvieron apoyo por parte del gobierno, los gastos de las obras y/o apoyos que realizaban en sus comunidades eran cubiertas en su totalidad por ellos mismos. Soto citado en Raccanello (s.f.) alude que gracias a la organización de los migrantes zacatecanos para enviar remesas en beneficio de sus comunidades, fue que los gobiernos municipales de dichas localidades decidieron aportar un 50% del costo total de éstas obras.

En 1992, los Gobiernos Federal y Estatal se comprometieron a dar 1 dólar cada uno, por cada dólar aportado por el migrante, surgiendo de esta manera el programa Dos por Uno. En 1999 se constituye el Programa 3X1 para migrantes (Raccanello, s.f.).

En el Estado de Oaxaca se encuentra el Instituto Oaxaqueño de Atención al Migrante (IOAM), quien tiene por misión: coordinar la política del gobierno estatal con las y los migrantes, creando las condiciones para su desarrollo socio-económico y el respeto a sus derechos humanos (IOAM, s.f.).

A continuación se presentan algunos programas federales diseñados exclusivamente a migrantes.

5.2.1 Programa 3x1 para migrantes

El programa 3x1 para migrantes lo dirige la SEDESOL, este programa apoya las iniciativas de los mexicanos que viven en el exterior con el fin de brindar ayuda en sus comunidades de origen, realizando obras sociales y acciones que contribuyan al desarrollo y bienestar de las mismas, a través de proyectos de infraestructura social comunitaria, equipamiento o servicios comunitarios y proyectos productivos, cofinanciados por los tres órdenes de gobierno (federal, estatal y municipal) y los migrantes organizados (SEDESOL, s.f.). Por lo tanto, por cada peso que aporte el club de migrantes, se aportaran 3 pesos más por estos órganos de gobierno. De ahí deriva su nombre: *3x1 para migrantes*.

Para poder participar en este programa es necesario que se forme un grupo o club de migrantes que estén viviendo fuera de la República Mexicana, éste debe ser registrado en el consulado mexicano del país donde radiquen, para que sea un club reconocido oficialmente y pueda beneficiarse de este programa. Así mismo, en su localidad de origen deben tener un representante legal asignado por ellos, para que siga los trámites y procedimientos pertinentes para llevar a cabo la obra o beneficio que se lleve a cabo en su comunidad (R. Domínguez, entrevista personal, 22 de Agosto, 2014).

La SEDESOL (s.f.) estipula tres modalidades de proyectos con base en la obra o beneficio para la comunidad objetivo. Estos son: proyectos de infraestructura social o servicios comunitarios, proyectos productivos comunitarios o familiares y proyectos productivos individuales.

A continuación se desglosan estas modalidades, así como los montos máximos de participación de cada órgano de gobierno:

I. Proyectos de Infraestructura social, para construir, ampliar, rehabilitar o equipar, lo siguiente:

- a. Sistemas para la dotación de agua, drenaje, alcantarillado y/o electrificación.
- b. Aulas, clínicas u otros espacios destinados para actividades de educación, salud, deporte o culturales.
- c. Caminos, puentes y carreteras.
- d. Calles, banquetas, zócalos, parques, entre otras obras que mejoren la urbanización.
- e. Obras para el saneamiento ambiental y conservación de los recursos naturales.

II. Proyectos de Servicios Comunitarios, en materia de:

- a. Becas educativas 3x1.
- b. Cultura y recreación.
- c. Desarrollo social comunitario.

Para estos proyectos, el monto máximo de apoyo federal será de \$1, 000,000.00 (Un millón de pesos 00/100 M.N.) por proyecto, de acuerdo con la siguiente mezcla financiera: 25% corresponderá al Gobierno de la República; el 25 % a los clubes u organizaciones de migrantes y el 50% a gobiernos de las entidades federativas y municipios.

III. Proyectos Productivos de los siguientes tipos:

- a. Comunitarios, que beneficien al menos a cinco familias.
- b. Familiares, que beneficien de dos a cuatro familias.
- c. Individuales.

Para estos proyectos el monto máximo de apoyo federal será como se indica a continuación:

- a. Comunitarios, el monto máximo de apoyo federal será de \$500,000.00 (Quinientos mil pesos 00/100 M.N.) por proyecto, de acuerdo con la siguiente mezcla financiera: el 25% corresponderá al Gobierno de la República; el 25% a los clubes u organizaciones de migrantes y el 50% a gobiernos de las entidades federativas y municipios.
- b. Familiares, el monto máximo de apoyo federal será de \$300,000.00 (Trescientos mil pesos 00/100 M.N.) por proyecto, de acuerdo con la siguiente mezcla financiera: 50% corresponderá al Gobierno de la República y 50% a los clubes u organizaciones de migrantes; también serán posibles las aportaciones adicionales de los otros dos órdenes de gobierno.
- c. Individuales, el monto máximo de apoyo federal será de \$150,000.00 (Ciento cincuenta mil pesos 00/100 M.N.) por proyecto, de acuerdo con la siguiente mezcla financiera: 50% corresponderá al Gobierno de la República y 50% al integrante del club u organización de migrantes; también serán posibles las aportaciones adicionales de los otros dos órdenes de gobierno.

La Tabla 5.2 muestra los criterios de participación para cada modalidad.

Tabla 5.2. Criterios de Participación del Programa 3x1 para Migrantes

I. Proyectos de Infraestructura Social o Servicios Comunitarios	II. Proyectos Productivos Comunitarios o Familiares	III. Proyectos Productivos Individuales
Ser migrantes mexicanos radicados en el extranjero, organizados en un Club u Organización de Migrantes que cuente con Toma de Nota vigente.	Ser migrantes mexicanos radicados en el extranjero, organizados en un Club u Organización de Migrantes que cuente con Toma de Nota vigente.	Ser integrante de un Club u Organización de Migrantes que cuente con Toma de Nota vigente.
Que el Club u Organización de Migrantes decida apoyar un proyecto que contribuya al desarrollo de una localidad.	Que el Club u Organización de Migrantes decida apoyar un Proyecto Productivo que beneficie al menos a cinco familias radicadas en México.	Acreditar ser de origen mexicano y su condición de migrante radicado en el extranjero.
Que el Club u Organización de Migrantes designe a un representante en México y acredite su identidad y residencia en el país.	Que el Club u Organización de Migrantes designe a un representante en México y acredite su identidad y residencia en el país.	Que el Club u Organización de Migrantes decida respaldar el proyecto productivo propuesto por su integrante, y que beneficiará a una persona o una familia en México.
Que el Club u Organización de Migrantes demuestre la solvencia económica para la aportación al proyecto que propone.	Que las familias a beneficiar estén agrupadas en una organización comunitaria.	Que el migrante que solicita el apoyo para el Proyecto Productivo designe a un representante en México y acredite su identidad y residencia en el país.
	Que el Club u Organización de Migrantes, presente un perfil del plan de negocios del proyecto productivo.	Que el migrante presente un perfil del plan de negocios del proyecto productivo.
	Que el Club u Organización de Migrantes demuestre la solvencia económica para la aportación al proyecto que propone.	Que el solicitante demuestre la solvencia económica para la aportación al proyecto que propone.
	<p>Que las personas beneficiarias del proyecto manifiesten su compromiso para, en caso de que el proyecto sea apoyado, constituir formalmente la empresa o negocio y cumplir con las obligaciones fiscales mexicanas.</p> <p>Que las personas beneficiarias del proyecto manifiesten su compromiso de reembolsar, a través del apoyo a Proyectos de Infraestructura, Equipamiento o Servicios Comunitarios, en el marco del Programa 3x1 para Migrantes, el 100% de los recursos federales recibidos, en un plazo máximo de cinco años contados a partir de haber recibido el apoyo.</p>	

Fuente: Elaboración propia con información de DOF del 27 de Diciembre de 2013.

5.2.2 Fondo de Apoyo a Migrantes

El Fondo de Apoyo a Migrantes (FAM) es un subsidio federal que se destina a proyectos, acciones y obras de infraestructura y su equipamiento, los cuales tienen como objetivo ayudar a migrantes en retorno y a las familias de migrantes que demuestren recibir remesas (DOF del 04 de Marzo, 2014) para:

- a) Encontrar una ocupación en el mercado formal
- b) Contar con opciones de autoempleo
- c) Generar ingresos
- d) Mejorar su capital humano y su vivienda
- e) Apoyar la operación de albergues que los atiendan y a retornar a su lugar de origen, en su caso.

Para acceder a este programa es necesario cumplir con ciertos requisitos, los cuales son:

- i. Los trabajadores migrantes en retorno se deberán identificar con la matrícula consular (de preferencia), el documento de repatriación o con algún documento que acredite su residencia laboral en los Estados Unidos de América a partir del ejercicio fiscal anterior y subsecuente.
- ii. Las familias que reciben o recibieron remesas deberán presentar algún recibo o documento formal que acredite la recepción de remesas durante el ejercicio fiscal anterior, a nombre de un miembro del hogar y comprobar el parentesco con el migrante mediante algún documento oficial.

Únicamente para este programa son tomados en cuenta 24 Estados de la República Mexicana, los cuales cumplen con una población localizada entre los estratos de bienestar de 1 a 4 definidos por el INEGI y en los que más del diez por ciento de los hogares reciben remesas. Específicamente, para el Estado de Oaxaca, participan

únicamente 96 municipios, desglosados en el Anexo 5, el municipio de Huajuapán de León no se encuentra en esta lista.

5.2.3 Programa Paisano

El Programa Paisano está dirigido por la SEGOB, mediante el INM. Este programa tuvo su primera operación en diciembre de 1989 y durante varios años únicamente operó en temporadas vacacionales (SEGOB, s.f.).

Actualmente este programa está abierto todo el año, su misión es:

“Lograr que todas las acciones de las dependencias, entidades e instituciones, que integran Paisano, se concreten en instrumentos orientados a garantizar a los connacionales que su ingreso, tránsito y salida del país, sea con absoluta garantía de sus derechos, la seguridad en sus bienes y personas y el pleno conocimiento de sus obligaciones” (Programa Paisano, s.f.).

Para lograr su misión, este programa se vale de ciertas acciones, como lo son:

- ✓ Informar y difundir el cumplimiento de obligaciones y derechos.
- ✓ Proteger su integridad física y patrimonial.
- ✓ Sensibilizar y capacitar a servidores públicos y sociedad civil.
- ✓ Atender y dar seguimiento a quejas y denuncias.
- ✓ El Programa Paisano es permanente, opera bajo la figura de Comisión Intersecretarial, cuenta con dos Comités Técnicos, una Dirección Nacional, tres representaciones en Estados Unidos y 32 Comités estatales a nivel nacional.

CAPÍTULO 6. PROPUESTA A LAS AUTORIDADES MUNICIPALES DE HUAJUAPAN DE LEÓN, OAXACA, PARA INCENTIVAR LA CREACIÓN DE MIPES POR PARTE DE LOS MIGRANTES QUE HAN TRABAJADO EN LOS ESTADOS UNIDOS DE AMÉRICA

6.1 Introducción

En la actualidad, el tema del retorno de los migrantes se visualiza como un problema social, en la que las deportaciones de migrantes indocumentados, la crisis o recesión económica son entre otras, las causas más significativas de este fenómeno, sin embargo no ha sido visualizado como una oportunidad de crecimiento y desarrollo regional.

El principal problema no es detectar el conjunto de causas por las que el migrante regresa, sino la falta de un plan o programa que logre reinsertar al migrante a su núcleo familiar, social y laboral en su localidad de partida. Además, el impacto que tienen las remesas en las familias del Municipio de Huajuapan de León es significativo, por lo que al dejar de recibir este apoyo, el entorno económico se vería seriamente afectado, ya que se dejarían de adquirir bienes y servicios. Por lo tanto, se vuelve trascendental el fomento de la creación de MIPES por parte de los migrantes de retorno.

La propuesta que a continuación se presenta, muestra las recomendaciones dirigidas a las autoridades del Municipio de Huajuapan de León, Oaxaca, ya que este municipio es uno de los más importantes de la Región Mixteca y punto de llegada de los migrantes de las comunidades cercanas que están de regreso de EUA.

Dicha propuesta está basada en los factores extrínsecos que poseen los migrantes mixtecos de retorno, ubicados en este municipio, con la finalidad de incentivarlos a crear sus propias fuentes de empleo a través de MIPES, aprovechando la experiencia que

obtuvieron mediante su estancia en EUA y el deseo de progresar, ayudando de esta manera a transformar la economía local, tornándola más próspera y dinámica.

6.2 Justificación

Es importante rescatar el potencial humano que regresa al Municipio de Huajuapán de León, Oaxaca, proveniente del efecto migratorio, principalmente del regreso de los EUA (Meza, 2012). Los migrantes que retornan de EUA tienen la ventaja de poseer la experiencia de la migración internacional, pues al haber estado en contacto con una sociedad de costumbres y valores diferentes al propio y el desafío de haberse tenido que adaptar a esa nueva cultura del lugar que tuvieron como destino, además de estar lejos del núcleo familiar, presume que son personas capaces de lograr sus objetivos.

A su regreso, es posible que los migrantes posean intereses, cualidades, habilidades, conocimientos, destrezas y aptitudes necesarias para generar su propio empleo. Además, identifican los contextos local, nacional y global (Rivera, L. 2011), que les pueden permitir ofrecer un producto o servicio que sea aceptado en cualquiera de estos contextos.

Para realizar esta propuesta se ha realizado una investigación en la cual se han identificado los principales factores que motivaron a los migrantes mixtecos de retorno a crear su propia fuente de trabajo, clasificándose como intrínsecos y extrínsecos. Por lo tanto, para esta propuesta se han considerado algunos de los factores extrínsecos, ya que éstos pueden ser desarrollados en los individuos.

De forma ilustrativa, la Figura 6.1 muestra el comportamiento de los resultados de esta investigación, donde:

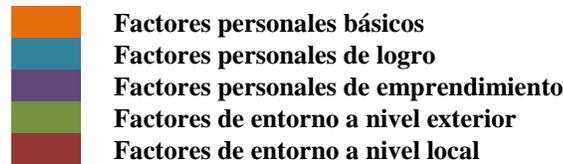
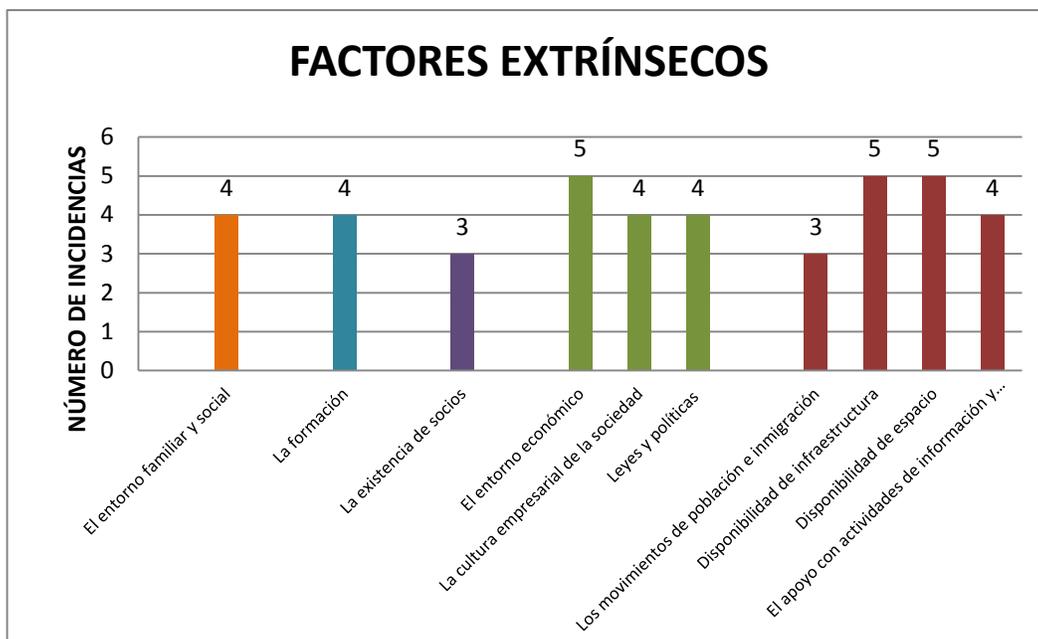


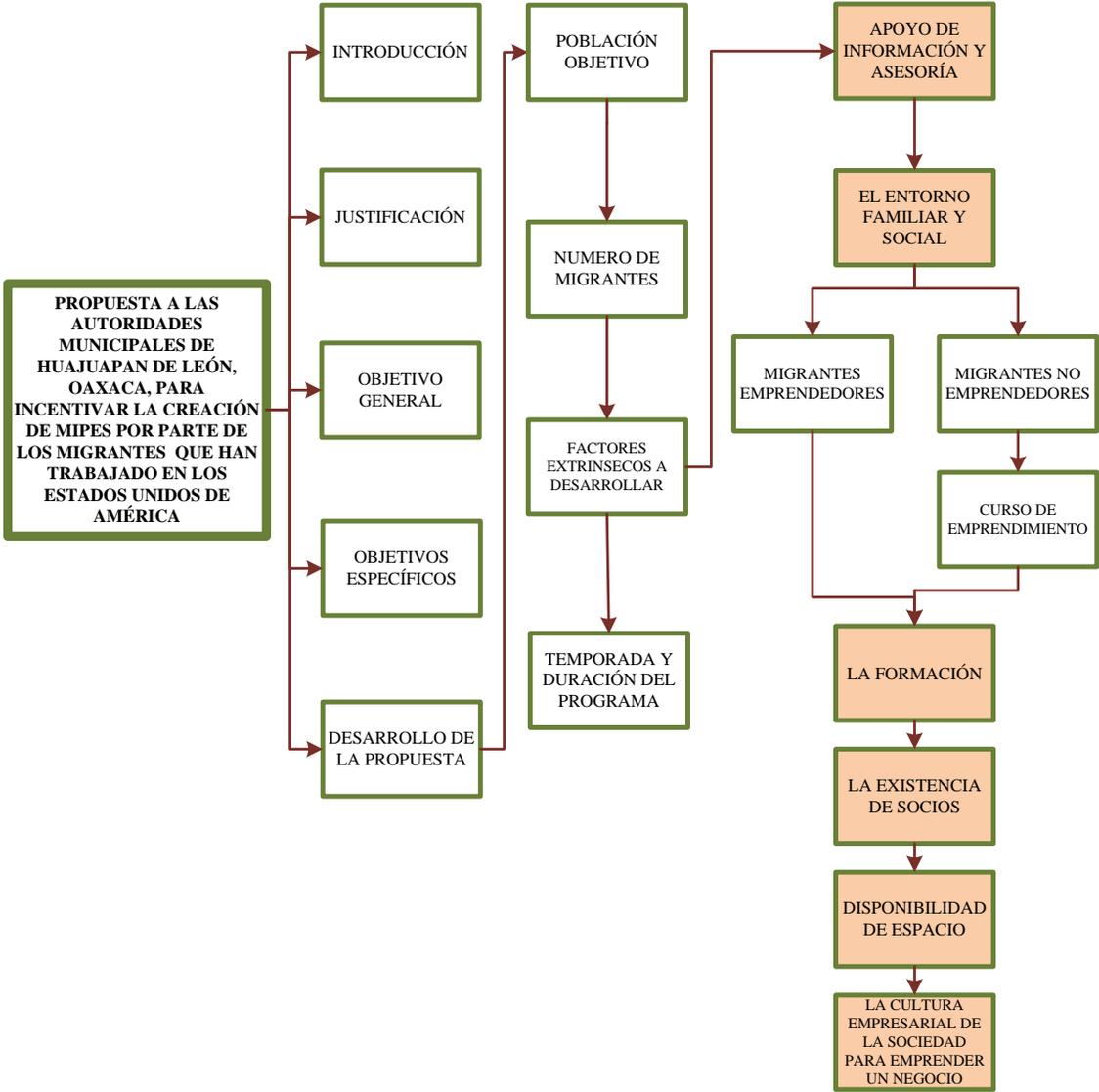
Figura 6.1. Factores extrínsecos y Frecuencias de Incidencia



Fuente: Elaboración propia a partir de los resultados de la Tabla 4.1.

El migrante que ha retornado es una persona que es propensa a ser emprendedora, a cumplir sus metas a pesar de las dificultades, únicamente necesita algunos apoyos gubernamentales como asesoría y/u orientación para crear una MIPE formal. La Figura 6.2 muestra el desarrollo de esta propuesta.

Figura 6.2. Diagrama de la propuesta a las autoridades del Municipio de Huajuapán de León, Oaxaca, para incentivar la creación de MIPES por parte de los migrantes que han trabajado en los EUA.



Fuente: Elaboración propia.

6.3 Objetivo

Realizar una propuesta a las autoridades del H. Ayuntamiento Municipal de Huajuapán de León, Oaxaca, para incentivar la creación de MIPES por parte de los migrantes que han trabajado en los EUA.

6.4 Objetivos específicos

1. Promover y fortalecer mediante cursos y/o talleres los factores extrínsecos relevantes para la creación de MIPES en los migrantes de retorno en el Municipio de Huajuapán de León.
2. Lograr que los migrantes de retorno tengan las herramientas necesarias otorgadas por el Municipio de Huajuapán de León, Oaxaca. para poder crear una MIPE.

6.5 Población objetivo

De acuerdo a datos del Módulo del Programa de Repatriación Humana del INM, proporcionados por el IOAM, el total de migrantes oaxaqueños repatriados para el año 2013 fue de 21,616, representando un porcentaje del 19.43% menos que en el año anterior. La Tabla 6.1 muestra estos datos. Así mismo, el desfase que el Estado de Oaxaca tuvo en ese mismo periodo, pasando de la segunda a la cuarta posición, manteniéndose el Estado de Michoacán en primer lugar.

Tabla 6.1. Comparativo de oaxaqueños repatriados entre los años 2012 y 2013

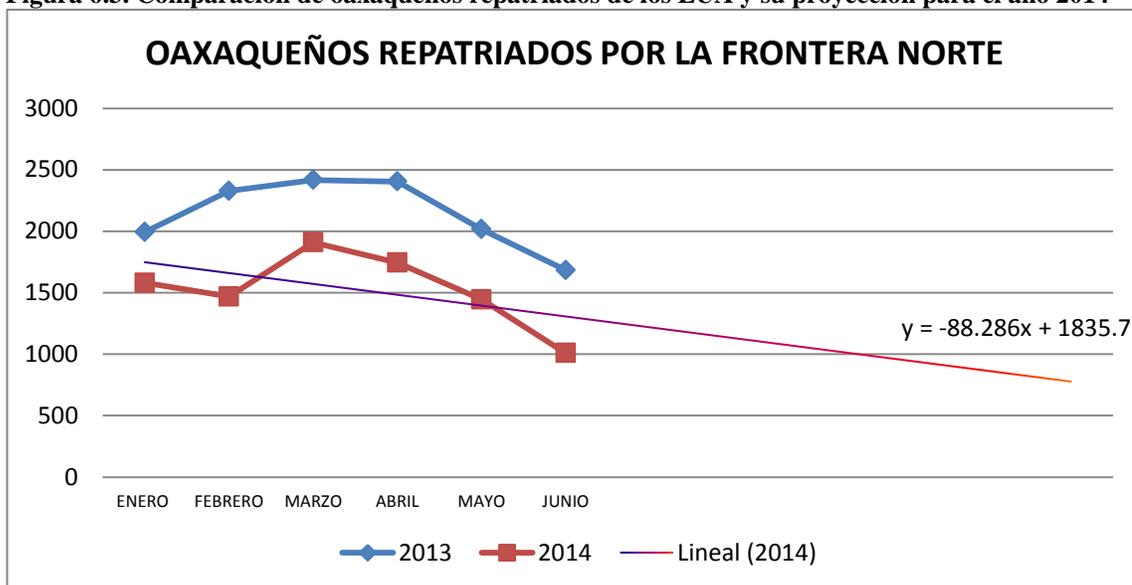
OAXACA 2° LUGAR EN REPATRIACIÓN ENERO - DICIEMBRE 2012			OAXACA 4° LUGAR EN REPATRIACIÓN ENERO - DICIEMBRE 2013		
<i>NUM</i>	<i>ESTADO</i>	<i>TOTAL</i>	<i>NUM</i>	<i>ESTADO</i>	<i>TOTAL</i>
1	MICHOACÁN	30,634	1	MICHOACÁN	25,915
2	OAXACA	26,830	2	GUANAJUATO	22,389
3	GUANAJUATO	25,160	3	GUERRERO	21,787
			4	OAXACA	21,616

Fuente: IOAM, 2014.

Con base en la información proporcionada por el IOAM (2014), se detecta que los puntos más destacados por donde se repatrián los migrantes son: Mexicali y Tijuana, en el Estado de Baja California, Ciudad Acuña en el Estado de Coahuila, Nogales en el Estado de Sonora y Matamoros en el Estado de Tamaulipas, principalmente. El anexo 6 muestra la tabla con las cifras y los puntos en los que se registran las repatriaciones.

Así mismo, la Figura 6.3 muestra el comparativo de los oaxaqueños repatriados en la frontera norte, entre los años 2013 a 2014, particularmente entre los meses de enero a junio, existiendo una diferencia de 3686 migrantes menos para el año 2014, representando el 28.69%. Para estimar el número total de migrantes repatriados para el año 2014 se ha elaborado una proyección por el método de regresión lineal.

Figura 6.3. Comparación de oaxaqueños repatriados de los EUA y su proyección para el año 2014



Fuente: Elaboración propia, con datos del IOAM, 2014.

Con base en esta información se puede deducir que para el año 2014, hubo un total de **15,142** migrantes oaxaqueños repatriados, la Tabla 6.2 muestra el desglose de este cálculo por mes.

Tabla 6.2. Cálculo de migrantes oaxaqueños repatriados para el año 2014

CALCULO DE MIGRANTES 2014	
MES	MIGRANTES
ENERO	1,580
FEBRERO	1,469
MARZO	1,911
ABRIL	1,745
MAYO	1,446
JUNIO	1,009
JULIO	1,218
AGOSTO	1,129
SEPTIEMBRE	1,041
OCTUBRE	953
NOVIEMBRE	865
DICIEMBRE	776
TOTAL DE MIGRANTES	15,142

Fuente: Elaboración propia.

Sin embargo, para calcular el número de migrantes huajuapeños es necesario saber la intensidad migratoria por región, concretamente la región de la Mixteca. La Tabla 6.3 muestra que la Región Mixteca se encuentra en la clasificación de alta intensidad, así mismo, los Valles Centrales, la Sierra Sur y la Costa se encuentran en esta clasificación.

Tabla 6.3. Intensidad migratoria del Estado de Oaxaca por región

ALTA INTENSIDAD	MEDIANA INTENSIDAD	BAJA INTENSIDAD
Mixteca	Sierra Norte	Istmo de Tehuantepec
Valles Centrales	Cuenca del Papaloapan	
Sierra Sur	Cañada	
Costa		

Fuente: Tarjeta Informativa, IOAM, s.f.

La Tabla 6.4 muestra el porcentaje de participación que tiene cada región del Estado de Oaxaca de acuerdo al censo sobre migración aplicado en el año 2005 a 150 municipios, y cuya publicación oficial se dio en el año 2009 (IOAM, s.f.), ocupando el primer lugar la Región Mixteca con un 26.28%.

Tabla 6.4. Porcentaje de participación de migrantes por regiones en el Estado de Oaxaca

REGIÓN	No. DE MIGRANTES	PORCENTAJE
Mixteca	316,337	26.28%
Valles Centrales	213,038	17.70%
Sierra Sur	211,996	17.61%
Costa	137,423	11.42%
Sierra Norte	134,890	11.21%
Cuenca del Papaloapan	114,118	9.48%
Cañada	54,630	4.54%
Istmo de Tehuantepec	21,248	1.77%
TOTAL	1,203,680	100%

Fuente: Elaboración propia con base en la Tarjeta Informativa, IOAM, s.f.

La Tabla 6.5 detalla el porcentaje de participación de la Región Mixteca desglosada por distrito, en la cual se observa que Tlaxiaco es el distrito con mayor participación, representando un 23.52%, seguido de Silacayoapan con un 19.99% y Huajuapán con un 18.77%.

Tabla 6.5. Porcentaje de participación de la Región Mixteca por distrito

MIXTECA		
Tlaxiaco	74,405	23.52%
Silacayoapan	63,220	19.99%
Huajuapán	59,368	18.77%
Juxtlahuaca	44,278	14.00%
Teposcolula	33,898	10.72%
Coixtlahuaca	21,220	6.71%
Nochixtlán	19,948	6.31%
TOTAL	316,337	100%

Fuente: Elaboración propia con base en la Tarjeta Informativa, IOAM, s.f.

Para calcular el número de migrantes repatriados en el Distrito de Huajuapán de León, se han considerado los datos de las Tablas Tabla 6.4 y Tabla 6.5, a partir de donde se calcula lo siguiente:

$$15,142 \text{ migrantes} * 26.28\% * 18.77\% = 747 \text{ migrantes repatriados}$$

Para calcular específicamente la cantidad de migrantes repatriados para el Municipio de Huajuapán de León, se han tomado de referencia los datos de la Tarjeta distrital de información estadística básica (s.f.). En la cual, el Municipio de Huajuapán de León tiene una participación del 47.09% en cuanto a la población total del distrito. Por lo tanto, los migrantes repatriados en el Municipio de Huajuapán de León para el año 2014 con base en esta información, fue de:

$$747 \text{ migrantes repatriados} * 47.09\% = 352 \text{ migrantes}$$

6.6 Perfil del migrante

Es importante determinar el perfil del migrante de retorno para poder implementar de manera efectiva el plan o estrategia diseñada para crear su propia fuente de empleo.

Para calcular concretamente el número de hombres y mujeres migrantes en el Municipio, se ha tomado de referencia la tarjeta informativa (IOAM, s.f.), el cual desglosa la cantidad de hombres y mujeres migrantes por región, considerándose en este caso la Región Mixteca, la cual indica que el 64.48% de los migrantes son hombres y que el 35.52% son mujeres. Por lo tanto, la cantidad de hombres y mujeres que

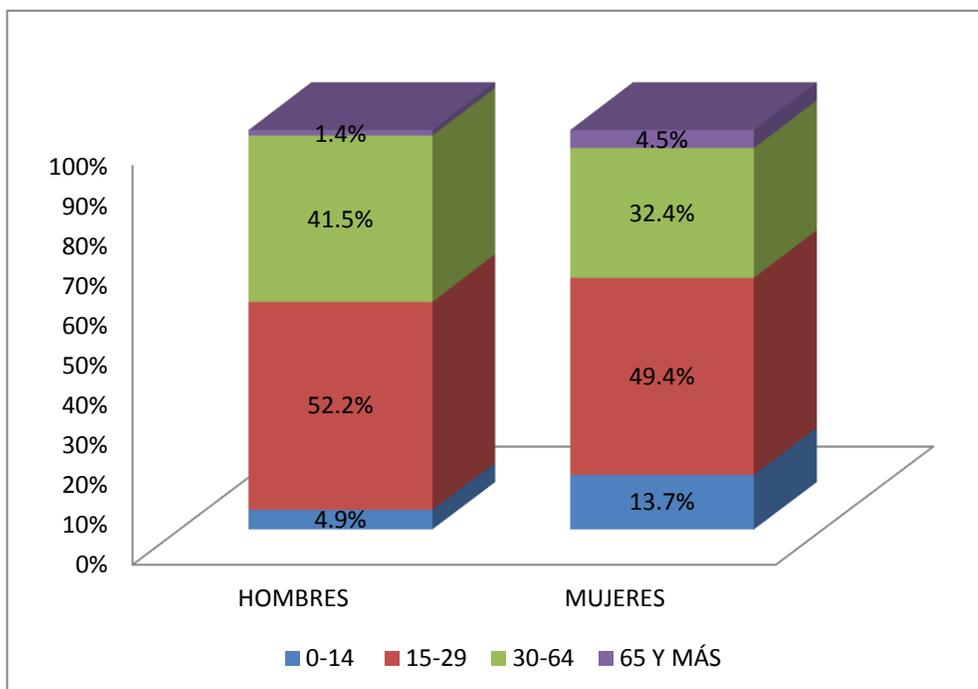
retornaron para el año 2014 al Municipio de Huajuapán de León con base en este cálculo fueron:

$$352 \text{ migrantes} * 64.48\% = 227 \text{ hombres}$$

$$352 \text{ migrantes} * 35.52\% = 125 \text{ mujeres}$$

Para calcular las edades, su grado de escolaridad y situación conyugal, se han tomado de referencia el Censo de Población y Vivienda 2010 del INEGI (INEGI, 2012), el cual reporta que el grupo de edad preponderante de los migrantes internacionales es de 15 a 29 años tanto en hombres como en mujeres, seguido del grupo de 30 a 64 años. La Figura 6.4 muestra ésta distribución porcentual de la población migrante internacional por sexo según grupos de edad.

Figura 6.4. Distribución porcentual de la población migrante internacional por sexo según grupos de edad

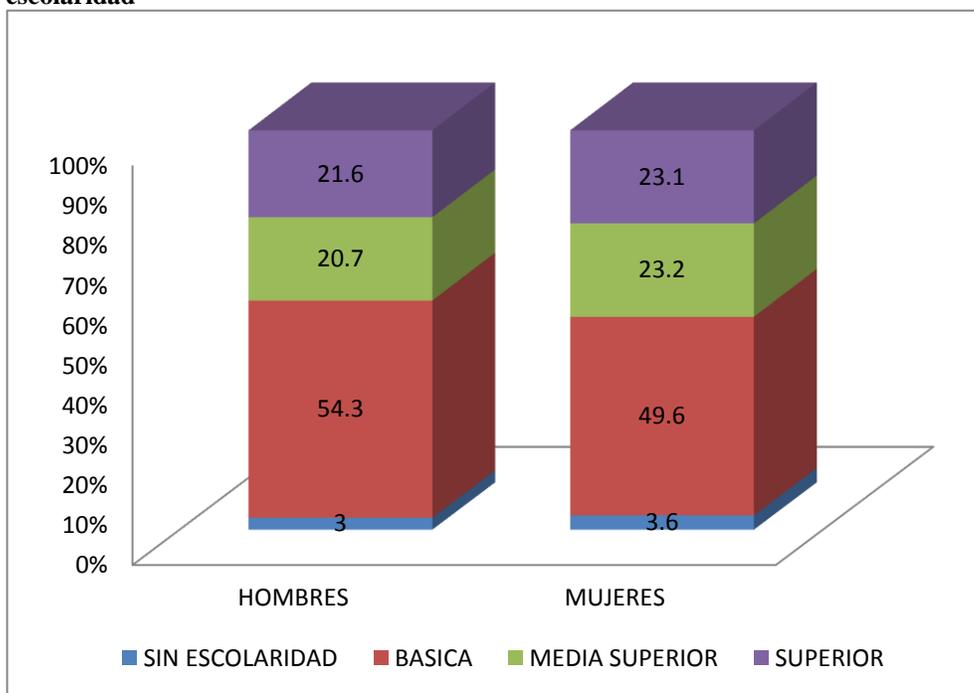


Fuente: Elaboración propia con datos del INEGI, 2012.

Por lo tanto, se calcula que el número de migrantes del grupo de edad de 15 a 29 años son 110 hombres y 70 mujeres, para el grupo de 30 a 64 años son 67 hombres y 46 mujeres.

Así mismo, la Figura 6.5 muestra la distribución porcentual de la población migrante, particularmente de 15 años y más, diferenciado la información por sexo y nivel de escolaridad, siendo el nivel básico el nivel de estudios dominante de los migrantes, considerándose para este estudio el nivel básico hasta el nivel de secundaria.

Figura 6.5. Distribución porcentual de la población migrante de 15 años y más, por sexo y nivel de escolaridad



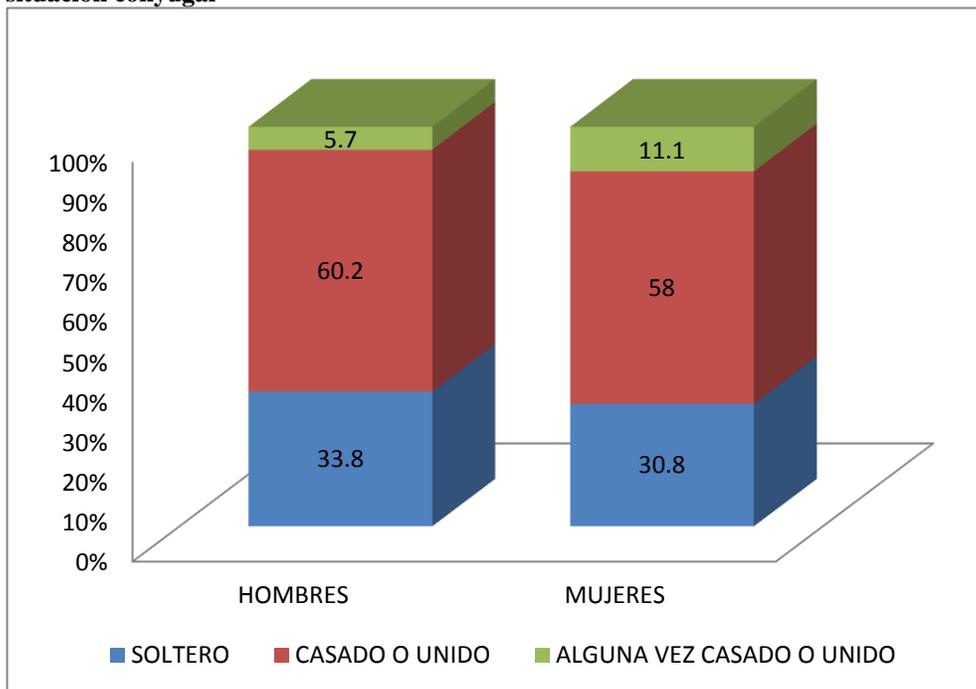
Fuente: Elaboración propia con datos del INEGI, 2012.

Así que de los 210 hombres y 142 mujeres migrantes que retornaron al Municipio de Huajuapán de León para el 2014, se calcula que 114 hombres y 70 mujeres

han cursado la escolaridad básica, así como 43 hombres y 33 mujeres cuentan con estudios referentes a la media superior.

La Figura 6.6 muestra la distribución porcentual de la población migrante de 12 años y más, según su sexo y situación conyugal, mostrando que 126 hombres y 82 mujeres son casados o unidos, así mismo, en cuanto al número de solteros se calcula que existen 71 hombres y 44 mujeres.

Figura 6.6. Distribución porcentual de la población migrante de 12 años y más, según sexo y situación conyugal



Fuente: Elaboración propia con datos del INEGI, 2012.

De acuerdo con el Consejo Nacional de Población (CONAPO, 2007) las ocupaciones laborales de los varones migrantes en EUA son principalmente de la producción, albañiles, instaladores, obreros, operadores de equipo para construcción, ocupaciones de limpieza y mantenimiento de inmuebles. Para las mujeres migrantes son

principalmente ocupaciones en la producción, de limpieza y mantenimiento de inmuebles, así como oficinistas y apoyo administrativo. La Tabla 6.6 muestra la distribución de las principales ocupaciones de la población nacida en México y que residía en los EUA en el año 2006.

Tabla 6.6. Distribución de las diez principales ocupaciones para la población nacida en México y que residía en Estados Unidos

OCUPACIÓN PRINCIPAL	HOMBRES	MUJERES
Ocupaciones en la producción	13.80%	17.10%
Albañiles, instaladores, obreros y operadores de equipo para la construcción	13.30%	-
Ocupaciones de limpieza y mantenimiento de inmuebles	11.30%	16.30%
Conductores de vehículos de motor	8.90%	4.60%
Plomeros, herreros y pintores	7%	-
Chefs y jefes de cocina	6.90%	5.50%
Carpinteros	6.30%	-
Cocineros, meseros, lavaplatos, host(ess)	5.20%	7%
Ocupaciones agricultura, pesca y silvicultura	4.90%	2.60%
Mantenimiento y reparación	4.10%	-
Oficinistas y apoyo administrativo	-	10.70%
Cajeros, vendedores, mostrador, agentes de ventas	-	8.70%
Asistentes personales, niñeras, porteros, estilistas	-	4.80%
Asistentes de enfermería	-	2.90%

Fuente: Elaboración propia con datos del CONAPO, 2007.

Por lo tanto, el perfil predominante del migrante varón que retorne al Municipio de Huajuapán de León se calcula que tendrá una edad de 15 a 29 años, con escolaridad básica, casado o unido, que pudo haberse desempeñado en ocupaciones de la

producción, albañil, instalador, obrero, operador de equipos para construcción, ocupación de limpieza o mantenimiento de inmuebles, principalmente.

Así mismo, el perfil de la migrante de retorno que predomine, será una migrante con una edad de 15 a 29 años, con escolaridad básica, casada o unida, que pudo haberse desempeñado en ocupaciones de la producción, de limpieza, de mantenimiento de inmuebles, oficinista o apoyo administrativo, principalmente.

6.7 Desarrollo de la Propuesta

Esta propuesta está encaminada al impulso del emprendimiento por parte de los migrantes mixtecos que están de regreso en el Municipio de Huajuapán de León, se recomienda que se cree un programa especial donde se lleven a cabo las actividades encaminadas a la creación de MIPES.

El programa podría llamarse “Migrante Mixteco de retorno **¡Emprende!**”. En caso de tener registradas a más de 20 personas, se recomienda crear grupos de máximo 20 y mínimo 10 personas, para que haya una mejor atención para cada participante.

A continuación se presenta los pasos a seguir para el fortalecimiento de los factores extrínsecos en los migrantes emprendedores. Cabe mencionar que a pesar de que algunos factores como *el entorno económico, los movimientos de población e inmigración y las leyes y políticas* fueron factores que afectan directamente a los migrantes que tienen MIPES, de acuerdo con los resultados de la investigación realizada, no son factores que puedan ser desarrollados en los migrantes por tratarse de factores extrínsecos de carácter plural y social, no personal.

Esta propuesta se desarrolla en tres fases, las cuales son:

Fase I	Acercamiento
Fase II	Emprendimiento
Fase III	Implantación del proyecto empresa

6.7.1 Fase I. Conociendo al migrante

Objetivo Acercar al migrante mixteco que esté de retorno en el Municipio de Huajuapán de León al programa mediante el lanzamiento de una convocatoria, brindar constantemente apoyos de información y asesoría, así como integrar al migrante a su entorno familiar y social.

6.7.1.1 Acercamiento

Para poder acercarse con el migrante es necesario abrir una convocatoria en la cual se invite a los migrantes que quieran formar su propia fuente de empleo mediante la creación de una MIPE a inscribirse al programa para tener acceso a los cursos y talleres brindados por el HAM de Huajuapán de León.

Se sugiere que se abran dos convocatorias por año, en los meses de diciembre y julio, considerados los meses en los que más migrantes retornan al Municipio de Huajuapán de León, en diciembre por tratarse de los festejos de fin de año y en julio por celebrarse la Expo-Feria del Municipio, festejo que atrae a varios mixtecos (Sitio de Huajuapán, s.f.).

El municipio tendrá como tarea realizar una campaña de difusión para dar a conocer el programa. De ésta manera, los migrantes se sentirán atraídos y se acercarán al municipio a solicitar información, ya sea directamente en las oficinas de la Regiduría

de Desarrollo Económico y Turismo, por medio de llamadas telefónicas o través de un portal en Internet.

6.7.1.2 Apoyos de información y asesoría

Una asesoría integral es idónea para aquellas personas que están pensando crear una MIPE, ya que esta instruye sobre qué elementos y herramientas se necesitan, así mismo, muestra cómo llevarlas a la práctica de manera que se vayan cumpliendo los proyectos del microempresario, en las diferentes etapas del programa.

Es importante que el migrante se oriente sobre la constitución legal de la empresa, la creación de sus diferentes departamentos como recursos humanos, contabilidad, recursos materiales, administración, entre otros, hasta cómo contratar a los empleados (Gestión y administración, s.f.).

Este tipo de apoyos se considera de vital importancia para los migrantes, ya que los orienta sobre las oportunidades o riesgos que se toman a la hora de decidir sobre el rumbo de la MIPE. Así que debiera fungir como una herramienta preventiva, no correctiva (Estudio Par, 2010).

Objetivo: Informar al migrante sobre el objetivo del programa, estableciendo las bases adecuadas para el buen funcionamiento y desarrollo del mismo, así como servir de guía en los pasos posteriores del programa, hasta la puesta en marcha de la MIPE.

Desarrollo:

Este factor estará vigente en las siete etapas a desarrollar, ya que las actividades de información y asesoría son vitales en cada etapa. Se creará un plan de información en las diferentes fases del programa, la Tabla 6.7 desglosa estas actividades y la persona responsable de la actividad.

Tabla 6.7. Plan de información para las diferentes etapas del programa

FASE	ETAPA	ACTIVIDAD(ES) DE INFORMACIÓN Y ASESORIA	PERSONA RESPONSABLE
1	1	Publicar la convocatoria por diferentes medios de comunicación. Para el portal de Internet, diseñar una página especial donde se muestre los objetivos, beneficios y procedimiento del programa, así como los medios de contacto como números telefónicos y dirección de la oficina.	Un diseñador gráfico y un administrador
		Transmitir anuncios en la radio local, destacando los beneficios del programa	
		Repartir folletos en los diferentes puntos del Municipio de Huajuapán de León	
	2	Informar al migrante sobre la importancia de la reinserción a la familia y a la sociedad, de forma impresa mediante trípticos y oralmente mediante pláticas.	Un psicólogo
2	3	Concientizar al migrante mediante pláticas que el emprendimiento es la herramienta que lo llevará a crear su propia fuente de empleo.	Un psicólogo o un administrador
	4	Concientizar al migrante que la formación educativa lo dotará de conocimientos que le ayudarán a tomar mejores decisiones para la apertura de una MIPE y en general para la vida.	Un psicólogo o un administrador
	5	Mostrar al migrante que un socio es un aliado que trabajará bajo el mismo fin que el propio, disminuyendo la carga de trabajo y las responsabilidades.	Un psicólogo o un administrador
3	6	Informar al migrante que tiene el beneficio de ocupar un espacio en un lugar asignado por el HAM de Huajuapán de León. Dicho espacio contará con los servicios básicos de una MIPE.	Un Administrador
	7	Fomentar en la sociedad los buenos valores y prácticas empresariales	Un mercadología o un administrador

Fuente: Elaboración propia.

6.7.1.3 Reinserción del migrante a su entorno familiar y social

La Organización Internacional del Trabajo (OIM, s.f.) refiere que la separación y el aislamiento de una persona con su familia durante un tiempo prolongado ocasionan dificultades y situaciones de tensión en ambas partes, por lo tanto, les impide llevar una vida normal. El Instituto Interamericano del Niño (IIN, s.f.) define a la familia como:

“[...] un conjunto de personas que conviven bajo el mismo techo, organizadas en roles fijos (padre, madre, hermanos, etc.) con vínculos consanguíneos o no, con un modo de existencia económico y social comunes, con sentimientos afectivos que los unen y aglutinan... Tiene además una finalidad: generar nuevos individuos a la sociedad.”

Los migrantes se enfrentan a un reto moral y psicológico al dejar a su familia en su localidad de origen, ya que al estar fuera, sus familiares experimentan una sensación similar a la de su fallecimiento, con la diferencia de que poseen la esperanza de su regreso y que los mantiene unidos el envío de remesas.

Por lo que a su regreso, el insertarse nuevamente a su núcleo familiar y social no suele ser tan sencillo. Dependiendo de cada migrante, en muchas ocasiones suelen encontrar a su prometida casada con otro o bien ya no encontrarla porque ha decidido vivir sin él, la muerte de la madre o el padre, la rebeldía y el desconocimiento de los hijos, principalmente.

Además, generalmente la sociedad estereotipa a los migrantes que están de regreso, ya que si regresan con dinero y orgullosos de sus logros, los aceptarán rápidamente, de lo contrario, al regresar sin dinero porque no encontraron trabajo les costará reinsertarse a la sociedad (Pérez, 2013).

La importancia de tener una buena relación familiar y social en relación con la creación de empresas es que la autoestima del migrante estará sólida, por lo tanto, estará motivado y sus decisiones serán más asertivas.

Objetivo: Reinsertar al migrante en su núcleo familiar y social.

CURSO 1. AUTOESTIMA

Duración máxima 12 horas

Impartida por: Un psicólogo

1. LA AUTOESTIMA

- 1.1. Reflexionar sobre sí mismo/a.
- 1.2. Desarrollar un sentimiento de identidad propia.
- 1.3. Aumentar la conciencia de las características personales.
- 1.4. Tomar conciencia de su singularidad y aprender a respetar la de los demás.

2. ¿DE QUÉ DEPENDE NUESTRA AUTOESTIMA?

- 2.1. Ampliar el conocimiento de sí mismos/as.
- 2.2. Practicar el lenguaje de los sentimientos positivos.
- 2.3. Desarrollar el sentimiento de ser una persona digna de ser querida y respetada por las demás personas.

3. LA RELACIÓN CON UNO MISMO

- 3.1. Ampliar el conocimiento de sí mismos/as.
- 3.2. Desarrollar una actitud de aceptación y valoración de sí mismos/as.
- 3.3. Aceptación de las propias limitaciones.
- 3.4. Mejorar el nivel de autoconciencia y autoconocimiento.
- 3.5. Desarrollar una actitud de aceptación y valoración propia.
- 3.6. Tomar conciencia del estilo de diálogo interno y su impacto sobre el estado emocional

4. LAS EMOCIONES

- 4.1. Conocer las diferentes emociones positivas y negativas.
- 4.2. Distinguir los canales verbal y no verbal de expresión de emociones.
- 4.3. Tomar conciencia de nuestras emociones en el momento en que las sentimos.
- 4.4. Identificar los aspectos cognitivos de las emociones.
- 4.5. Identificar los componentes corporales de las emociones.

5. LA MOTIVACIÓN

- 5.1. Reflexionar acerca de nuestros objetivos vitales.
- 5.2. Identificar nuestros principales deseos.
- 5.3. Conocer a fondo los condicionantes de nuestras acciones.

TALLER I. COMPORTAMIENTOS ASERTIVOS

TIEMPO: 20 MINUTOS

MATERIAL: NINGUNO

OBJETIVO DE LA ACTIVIDAD: Lograr que las personas puedan derribar las barreras impuestas por ellas mismas o la sociedad, lo cual les permitirá tener un buen concepto propio. Mejorar la imagen de ellas mismas mediante el intercambio de comentarios y cualidades personales.

DESARROLLO:

Algunas personas han crecido con la idea de que no es "correcto" el autoelogio o, para el caso, elogiar a otros. Con este ejercicio se intenta cambiar esa actitud al hacer que equipos de dos personas compartan algunas cualidades personales entre sí. En este ejercicio, cada persona le da a su compañero la respuesta a una, dos o las tres dimensiones siguientes sugeridas:

- Atributos físicos que me agradan de mí mismo.
- Cualidades de personalidad que me agradan de mí mismo.
- Capacidades o habilidades que me agrada de mí mismo.

Cada comentario debe ser explicado de forma positiva. No se permiten comentarios negativos (dado que la mayor parte de las personas no ha experimentado este encuentro positivo, quizá necesiten un ligero impulso por parte del instructor para que puedan iniciar el ejercicio).

Se les aplicará unas preguntas para su reflexión:

- ¿Fue difícil señalar una cualidad al iniciar el ejercicio?
- ¿Cómo considera ahora el ejercicio?

El instructor guía un proceso para que el grupo analice cómo se puede aplicar lo aprendido en su vida.

Fuente del curso 1 y Taller 1: Fondo Social Europeo (s.f.). *Material didáctico: motivación y autoestima. Obtenido el 29 de noviembre de 2014 desde http://www.diputoledo.es/global/ver_pdf.php?id=4989*

CURSO 2. FAMILIA Y SOCIEDAD

Duración máxima 10 horas

1. LA FAMILIA

- 1.1. Concepto de familia
- 1.2. Tipos y modelos de familia
- 1.3. Cómo debemos entender la morfogénesis de la familia
- 1.4. Los cambios en el ciclo de la vida familia

2. LA PAREJA Y LA FAMILIA: HACIA LA BÚSQUEDA DE UN «NOSOTROS» EN EL QUE SER UNO MISMO

- 2.1. La comunicación
- 2.2. ¿La pareja desafía a la familia?
- 2.3. La pareja pierde sus transiciones y su ciclo vital
- 2.4. La pareja: ¿un vínculo, una «relación pura» o un bien relacional?
- 2.5. La morfogénesis de la pareja: la búsqueda del Yo en un «Nosotros» precario
- 2.6. La diferenciación de las parejas según su reflexividad
- 2.7. Cómo se genera una «pareja reflexiva»

3. LAS VIRTUDES SOCIALES DE LA FAMILIA

- 3.1. El valor social añadido de la familia: producir virtudes sociales
- 3.2. La familia (es una institución) que genera el futuro por el carácter virtuoso de su interacción social
- 3.3. Un nuevo interés por la familia: superar las incertidumbres y los dilemas

4. LA SOCIEDAD Y LA FAMILIA

- 4.1. Qué es la sociedad
- 4.2. Cómo está constituida
- 4.3. ¿Por qué considerar la familia como relación social?
- 4.4. La educación familiar: proceso de personalización y escuela de ciudadanía
- 4.5. Un nuevo interés por la familia: superar las incertidumbres y los dilemas

Fuente: Donati, P. (2013). La familia como raíz de la sociedad. Biblioteca de autores cristianos. Madrid. Obtenido el 03 de diciembre desde http://www.bac-editorial.com/catalogo/resena_14740_EE0142_-Indice.pdf

TALLER II. CONOCIÉNDOSE ENTRE PADRES E HIJOS

OBJETIVO DE LA ACTIVIDAD: Reconocer los sentimientos que el migrante tiene hacia su familia y su familia hacia él. Para esta actividad es necesario que el migrante sea acompañado por un familiar.

DESARROLLO:

Se simula que algún miembro de la familia ha muerto mediante el sonido de ambulancias, policías, bomberos y noticieros informando sobre el accidente. Por lo que se le entrega al migrante un acta de defunción que deben llenar. El migrante debe escribir en este documento todos aquellos sentimientos y pensamientos que le hubiera dicho a su familiar antes de su muerte.

Posteriormente, se coloca el familiar frente al migrante, quien le tiene que leer lo escrito. Se recomienda que se haga la misma actividad de la familia hacia el migrante.

Fuente: Programa de integración para mejorar la relación padres e hijos a través de la universidad (s.f.). Investigación sobre la educación superior. Obtenido el 03 de Diciembre de 2014 desde <http://www.fimpes.org.mx/phocadownload/Premios/3Investigacion2012.pdf>

Además de estos cursos y talleres, se recomienda que se evalúe al migrante para determinar si tiene alguna secuela psicológica que le afecte en la reinserción familiar y social. De ser así, el psicólogo podrá brindarle algunas terapias profesionales de ayuda.

6.7.2 Fase II. Emprendimiento

Objetivo Evaluar y fortalecer las habilidades emprendedoras del migrante. Además, sensibilizar al migrante sobre la importancia de la existencia de socios e incentivar la formación en el migrante que lo requiera, tanto en el ámbito educativo como en el de los negocios.

6.7.2.1 Evaluación y fortalecimiento de habilidades emprendedoras del migrante

Antes de seguir en el desarrollo de los factores, es necesario aplicar una prueba al migrante para saber si tiene las cualidades de un emprendedor, de lo contrario, difícilmente podrá construir su propia fuente de empleo mediante la creación de una MIPE. A continuación se muestra dicha prueba:

Prueba para descubrir si el emprendedor tiene capacidad como empresario

PRUEBA PARA EL EMPRENDEDOR

(Fuente http://empresasyemprendedores.aytosalamanca.es/es/downloads/Test_del_emprendedor.pdf)

Esta prueba pretende orientarle sobre sus características emprendedoras.

Para realizarlo, ha de puntuar de "0" a "6" grados cada una de las 60 frases que siguen a continuación

La puntuación "6" significa que la frase describe muy exactamente su personalidad y la "0" quiere decir que no se corresponde con sus características.

Evidentemente, ha de contestar con sinceridad para que los resultados se correspondan a la realidad de su personalidad y pueda obtener conclusiones válidas.

	6	5	4	3	2	1	0
1. Normalmente hago las cosas a mi manera							
2. Tiendo a rebelarme contra la autoridad							
3. Tengo la reputación de ser insistente							
4. Me gusta tomar la iniciativa							
5. Frecuentemente me gusta estar solo/a							
6. Acostumbro a situarme en posiciones de liderazgo							
7. Me gusta la responsabilidad							
8. Soy reticente a pedir ayuda							
9. Me gusta conservar el control							
10. Para mí la libertad personal es muy importante							
11. Soy persistente							
12. Termino mis proyectos aunque supongan mucho trabajo							
13. Trabajo todo lo que hace falta para terminar mis proyectos							
14. Cuando un proyecto me interesa, necesito dormir menos							

15. Si se ha de hacer un trabajo, lo hago aunque no me resulte muy agradable									
16. Tengo una gran capacidad para concentrarme en un trabajo									
17. Cuando quiero conseguir algo, tengo muy claros los objetivos en mi cabeza									
18. Llevo a cabo las actividades que preveo									
19. Analizo mis errores para aprender de ellos									
20. Tengo mucho empuje y necesidad de hacer cosas									
21. Me resulta fácil encontrar varias soluciones para un mismo problema									
22. Veo los problemas como retos personales									
23. Tengo ideas innovadoras									
24. Soy adaptable									
25. Soy curioso									
26. Tiendo a ser muy intuitivo/a									
27. Veo nuevas utilidades o usos en los objetos comunes									
28. Soy receptivo/a a las nuevas ideas									
29. Tengo mucha imaginación									
30. Experimento con nuevas formas de hacer las cosas									
31. Una vez decidido a hacer una cosa, nada me detiene									
32. Si existe algo que no hay forma de hacer, yo encontraré la manera									
33. Estoy dispuesto/a a asumir sacrificios temporalmente para conseguir posibles beneficios a largo término									
34. Me atrevo con cualquier situación									
35. Soy una persona con determinación									
36. Generalmente, estoy motivado/a									
37. Me considero una persona persistente									
38. Soy una persona positiva									
39. Mantengo los compromisos									
40. Soy una persona ambiciosa									

41. Me parece que si no asumo riesgos, me quedo estancado/a									
42. Disfruto descubriendo nuevas formas de hacer que sean poco usuales									
43. Tengo mucha necesidad de aventuras									
44. Vivo al máximo									
45. Las personas que asumen riesgos tienen más probabilidades de salir adelante que las que no se arriesgan									
46. Asumo riesgos									
47. Me entrego respecto aquello que creo									
48. Me gustaría apostar por una buena idea, aunque no fuese del todo segura									
49. Estoy dispuesto a afrontar el fracaso con tal de ampliar mis horizontes									
50. Con tal de aprender cosas nuevas frecuentemente entro en temas sobre los que no tengo experiencia o conocimiento									
51. Tengo una sana autoestima									
52. Tengo resistencia emocional									
53. Estoy seguro de mí mismo									
54. Me veo con capacidad de afrontar cualquier situación									
55. Siento que voy delante de otras personas									
56. Creo en mis posibilidades									
57. En cualquier situación, las circunstancias no me dominan									
58. Cumpló con los compromisos									
59. Me gusta aceptar riesgos									
60. Tengo un potencial enorme									

Obtención de puntos:

Número de contestaciones dadas al grado 6 X __ = ____ puntos (a)

Número de contestaciones dadas al grado 5 X __ = ____ puntos (b)

Número de contestaciones dadas al grado 4 X __ = ____ puntos (c)

Número de contestaciones dadas al grado 3 X __ = ____ puntos (d)

Número de contestaciones dadas al grado 2 X __ = ____ puntos (e)

Número de contestaciones dadas al grado 1 X __ = ____ puntos (f)

Para obtener la puntuación total sume los puntos obtenidos

En cada grado (a + b + c + d + e + f) de puntuación total del test.

Puntuaciones	Comentarios
320- 360	Usted se considera una persona con las características de independencia, iniciativa y disciplina que necesita un/a emprendedor/a de éxito. Cuando decide hacer una cosa, no para hasta conseguirla. Si opta por la auto-ocupación, tiene - en su opinión- las características de personalidad que le llevarán al éxito.
280-319	Usted cree que tiene buenas aptitudes para triunfar con su propio negocio, pero convendría que no deje inmediatamente su trabajo actual porque haya obtenido una alta puntuación en esta prueba. Aquellos/as que están destinados a triunfar utilizarán este test para incrementar su autoconocimiento en tanto se aventuran a desarrollar su proyecto emprendedor.
210-279	Usted tiene potencial. Tómese su tiempo para desarrollarse. Lea intensamente, asista a talleres de desarrollo empresarial y hable con empresarios de éxito para descubrir qué es aquello que hacen correctamente.
120-209	Actúe con precaución. Usted necesita más empuje, autodisciplina y confianza para poder tirar adelante su propio negocio. Vea la baja puntuación de su test como un desafío para reforzar aquellos elementos de su personalidad que necesitará para auto-ocuparse exitosamente.
0- 119	Hasta que no desarrolle su creatividad, capacidad de asumir el riesgo, aumentar su empuje y autodisciplina, sería mejor que continuase trabajando para terceros.

En caso de que el migrante no tenga las cualidades de un emprendedor, se someterá a un curso-taller de desarrollo de habilidades, las cuales estarán enfocadas al emprendimiento. De lo contrario podrá pasar a la siguiente etapa.

A continuación se muestra el curso-taller diseñado para los migrantes no emprendedores:

CURSO-TALLER PARA DESARROLLAR HABILIDADES DE EMPRENDIMIENTO

De acuerdo a Bautista (2014), para ser emprendedor es necesario que las personas posean las siguientes habilidades básicas: Confianza en sí mismo, iniciativa, liderazgo, capacidad para asumir riesgos y motivación al logro. Por lo tanto, el siguiente curso taller está enfocado al fortalecimiento de dichas habilidades.

Cabe mencionar que en la Etapa II, se han fortalecido la confianza en sí mismo con el curso taller de autoestima. A continuación se desglosa el curso-taller para reforzar estas habilidades:

CURSO: REFORZANDO LAS HABILIDADES DE UN EMPRENDEDOR

Tiempo máximo estimado: 17 horas

1. CONFIANZA EN SÍ MISMO
 - 1.1. Que es la confianza en sí mismo
 - 1.2. Reconoce tus inseguridades
 - 1.3. Identifica tus éxitos
 - 1.4. Autodiagnóstico y análisis FODA
 - 1.5. Que es la asertividad
 - 1.6. Comunicación y personalidad

2. INICIATIVA
 - 2.1. ¿Qué es el emprendimiento?
 - 2.2. Emprendimiento, creatividad e innovación
 - 2.3. Fases del pensamiento creativo
 - 2.4. Características de las personas creativas
 - 2.5. Planificación de proyectos personales y retos

3. LIDERAZGO
 - 3.1. Qué es un líder
 - 3.2. ¿El líder nace o se hace?
 - 3.3. Tipos de liderazgo
 - 3.4. Tomar decisiones
 - 3.5. Trabajo en equipo
 - 3.6. Dirección

4. CAPACIDAD PARA ASUMIR RIESGOS
 - 4.1. Qué es el riesgo
 - 4.2. Factores del riesgo
 - 4.3. Tipos de riesgos
 - 4.4. Por qué asumir riesgos
 - 4.5. Como enfrentar los riesgos
 - 4.6. Etapas del proceso de la gestión de riesgos

5. MOTIVACIÓN AL LOGRO

- 5.1. Necesidad de logro
- 5.2. Necesidad de poder
- 5.3. Necesidad de afiliación
- 5.4. Auto reconocimiento
- 5.5. Proyectos de vida
- 5.6. Metas y logros
- 5.7. La misión de mi vida

TALLER. CAMINATA A CIEGAS

OBJETIVO DE LA ACTIVIDAD: Desarrollar el liderazgo y la confianza.

DESARROLLO:

Formar parejas al azar, a cada pareja proporcionarle una venda para ojos, ya que un miembro de ésta debe ponerse la venda y el otro debe dirigirlo a través de un espacio predeterminado. El espacio puede ser tan simple como un corredor, una chancha, un pasillo o tan complicado como un sendero natural.

Los participantes deben ser buenos líderes para mantener al compañero a salvo y éste debe tener confianza para caminar por donde se le indique. Los participantes deben cambiar de roles después de completar la tarea.

6.7.2.2 Incentivando la formación en el migrante

Objetivo: Dotar al migrante de los conocimientos educativos básicos, así mismo, de conocimientos económico-administrativos, que le ayuden a diseñar su propio plan de negocios.

Introducción:

Por formación profesional se entiende todos aquellos estudios y aprendizajes encaminados a aplicarlos en un trabajo. Los individuos poseen necesidades de formación para desempeñar eficaz y eficientemente los puestos que tienen a cargo en su lugar de trabajo, García (s.f.) cita textualmente que:

“[...] las NECESIDADES DE FORMACION son la distancia que existe entre el conjunto de conocimientos, habilidades, destrezas y actitudes que posee una persona y aquellas que le son requeridas para el desempeño del puesto de trabajo, la promoción profesional y el propio desarrollo personal y social”

La formación profesional de los individuos ayuda a que tengan una mayor competitividad, estabilidad en el empleo e incluso una integración social más sólida, ya que generalmente entre mayor sea la formación del individuo, éste podrá realizar sus actividades con mayor profesionalismo.

Es en este nivel donde el migrante debe estructurar la idea del servicio o producto que quiera ofrecer, ya que se elaborará un plan estratégico para su futura MIPE.

Desarrollo

ACTIVIDAD 1. CONCLUIR ESTUDIOS BÁSICOS

Para los migrantes que decidan retomar sus estudios de primaria, secundaria o bachillerato, el municipio los vinculará con el Instituto Nacional para la Educación de los Adultos (INEA), ya que éste es un organismo público que ofrece a la población de 15 años o más, la oportunidad de alfabetizarse o completar sus estudios de primaria o secundaria (INEA, 2000). Además, las inscripciones permanecen abiertas todo el año.

A continuación se muestran la actividad 2 en la cual se irá elaborando el plan de negocios de cada migrante, conforme el tutor vaya explicando cada tema del curso. Al finalizar el migrante contará con un plan de negocios propio y con los conocimientos teóricos necesarios para abrir su MIPE.

ACTIVIDAD 2. BRINDAR CONOCIMIENTOS ECONÓMICO-ADMINISTRATIVOS

Tiempo máximo estimado: 20 horas

1. Plan de negocios
 - 1.1. Emprendiendo negocios
 - 1.2. Empezamos emprendiendo
 - 1.3. ¿Por qué es importante un plan de negocios?
 - 1.4. Partes de un plan de negocios
 - 1.5. Idea de negocio

2. Identifica tu mercado y desarrolla un plan de marketing
 - 2.1. Conociendo a mis clientes
 - 2.2. Conociendo a mis competidores
 - 2.3. Conociendo el tamaño de mi marketing
 - 2.4. Preparando el plan de marketing
 - 2.5. Estima tus ventas

3. Organizando mí negocio
 - 3.1. Personal que necesita mi negocio
 - 3.2. Estructura organizativa
 - 3.3. Diseñando los procesos de producción
 - 3.4. Equipos y herramientas necesarios
 - 3.5. Distribuyendo el espacio en mi negocio
 - 3.6. Materias primas e insumos para la producción

4. Calculando los costos y organizando el plan de financiamiento
 - 4.1. Costeando tus productos o servicios
 - 4.2. ¿Qué es la depreciación?
 - 4.3. Conociendo más sobre los costos de tu negocio
 - 4.4. Estimando el capital inicial para el negocio
 - 4.5. Fuentes de capital inicial
 - 4.6. Condiciones del préstamo

5. El plan financiero
 - 5.1. Plan de ventas y costos
 - 5.2. Plan de flujo de caja proyectado
 - 5.3. Cálculo del punto de equilibrio

6. Formalizando mí negocio
 - 6.1. Formas de constitución de tu negocio
 - 6.2. Tipo de contribuyente

6.3. Otros trámites

7. Evalúa la información y elabora un plan de acción

7.1. Completa tu plan de acción

7.2. Formula tu plan de acción para iniciar el negocio

7.3. Plan de negocio

(Fuente: Fondo para el logro de los ODM (2010). *Jóvenes emprendedores inician su negocio*, manual. Obtenido el 11 de diciembre de 2014 desde: <http://conjovent.org.pe/wp-content/uploads/2010/08/Manual-de-J%C3%B3venes-emprendedores-Inician-su-negocio.pdf>)

6.7.2.3 La importancia de la existencia de socios

Objetivo: Concientizar al migrante sobre la importancia que tiene la existencia de uno o varios socios en una MIPE.

Introducción

Con base en el Diccionario de la Lengua Española (DRAE, 2001) un socio es aquella persona asociada con otra u otras para algún fin.

Generalmente, una sola persona no puede hacerlo todo, requiere de ayuda de otra para hacer posible un proyecto (Emprendedor.pe, 2012), un socio no necesariamente aporta capital financiero, también puede aportar conocimiento, ideas, experiencia, contactos, entre otras características, que ayudarán al crecimiento de la MIPE.

Entre las ventajas de tener un socio destacan: Mayor capital, menores riesgos, compensación de habilidades, repartición de funciones, mejor capacidad de decisión, delegación de responsabilidades, contar con alguien que esté motivado y comprometido como uno mismo, entre otras cualidades.

CURSO: TRABAJO EN EQUIPO

Tiempo máximo estimado: 5 horas

1. DIFERENCIA ENTRE GRUPO Y EQUIPO
 - 1.1. ¿Qué es un grupo?
 - 1.2. ¿Cómo se conforma un equipo?
 - 1.3. Ventajas de un equipo sobre un grupo

2. FUNDAMENTOS Y BENEFICIOS DEL TRABAJO EN EQUIPO
 - 3.1. Amplitud de conocimientos
 - 3.2. Diversidad de opiniones
 - 3.3. Mayor eficacia
 - 3.4. Involucramiento de todos

4. DESTRUCCIÓN DE UN EQUIPO
 - 4.1. Pensar en uno
 - 4.2. Sin atención
 - 4.3. Pedir más que dar

5. DESARROLLANDO LA CREATIVIDAD EN EL EQUIPO
 - 5.1. Ser flexible
 - 5.2. Entender los puntos de vista
 - 5.3. Creatividad

6. EQUIPOS DE ALTO DESEMPEÑO
 - 6.1. Características
 - 6.2. Proceso para lograrlo
 - 6.3. Coaching de equipos triunfadores

(Fuente: Esimagen (s.f.). Trabajo en equipo: equipos de trabajo de alto desempeño. Obtenido el 12 de diciembre de 2014 desde: <http://www.esimagen.com/pdfs/trabajo-en-equipo.pdf>)

Taller I. El equipo ideal.

En cartones o tarjetas de un color, cada participante debe enumerar cinco fortalezas individuales. En tarjetas de otro color, describir cinco características de las personas con quienes trabaja o cree trabajar bien en equipo. Posteriormente, se juntan las tarjetas de todos y se analiza al "equipo real" frente al "equipo ideal".

Puede dibujarse o escribirse cómo es cada uno, y discutir acerca de las diferencias. El ejercicio permite reflexionar sobre fortalezas y debilidades de los individuos y la necesidad de unirse en equipo para potenciar recursos.

Fuente: Buenos negocios (s.f.). 5 Actividades para fortalecer el trabajo en equipo. Obtenido el 12 de diciembre desde: <http://www.buenosnegocios.com/notas/254-5-actividades-fortalecer-el-trabajo-equipo>)

6.7.3 Fase III. Implantación del proyecto empresa

Objetivo. Informar y asesorar al migrante sobre los apoyos financieros tanto del sector público como privado, constituir a la empresa de acuerdo a los requerimientos y decisiones del migrante, así como brindar un espacio físico temporal al migrante que lo requiera para la puesta en marcha de la MIPE.

6.7.3.1 Informe sobre apoyos de financiamiento a emprendedores

A su regreso algunos migrantes contarán con cierta cantidad de dinero correspondiente a sus ahorros, sin embargo, algunos otros no contarán con los recursos financieros necesarios para la puesta en marcha de su MIPE. Por lo tanto, se darán asesorías para poder acceder a los programas públicos y privados enfocados a emprendedores.

Para tal cometido, se tendrá una oficina que permanezca abierta todo el año, ya que existen varios apoyos financieros destinados a emprendedores o a MIPES que se abren en diferentes épocas del año, algunas instituciones en México son:

- La Secretaría de Economía
- La Secretaría de Desarrollo Social
- La Secretaría del Trabajo y Previsión Social

- El INADEM
- Bancos como:

BBVA Bancomer

Banco Santander, S.A.

Banco Nacional de México, S.A.

HSBC S.A.

6.7.3.2 Constitución de la empresa

Este programa tendrá la tarea que el migrante registre formalmente su MIPE, con base en sus necesidades, requerimientos y expectativas que tenga para ella, por lo tanto será necesario instruirlo para constituirla legalmente, ya que una empresa que está constituida legalmente, refleja confianza ante sus clientes y proveedores, así como cumplimiento de sus obligaciones. Existen dos formas de constituir y organizar una MIPE:

- Individual
- Asociada

Por lo tanto, se guiará al migrante sobre cómo tramitar algún documento que no posea y que sea necesario para este registro, tal como:

Acta de nacimiento

Comprobante de domicilio

Clave Única de Registro de Población (CURP)

Registro Federal de Contribuyentes (RFC)

6.7.3.3 Disponibilidad de espacio e infraestructura

Toda empresa necesita de un espacio físico para su establecimiento, dependiendo de su tamaño, naturaleza y sus requerimientos será el espacio que necesite. Tomando en cuenta el número de trabajadores, el mobiliario, las máquinas o herramientas a necesitar, para su buen funcionamiento, así como si tendrán o no a los clientes físicamente en el local. Cualquier espacio bien utilizado reportará más ventas.

El primer indicador de que la empresa está lista para su funcionamiento es cuando sus instalaciones se encuentran a la orden de quien(es) la van a utilizar, indicando que se ha pasado de planes y acciones de preparación a una realidad (CONEVyT, s.f.).

Se recomienda a las autoridades municipales que se construya una plazuela donde se instalen los microempresarios migrantes, en la cual se cobre una renta mínima, únicamente para solventar los costos de mantenimiento, para que los migrantes tengan la oportunidad de establecer su MIPE por primera vez, como apoyo para evitar los gastos de las altas rentas en el Municipio de Huajuapán de León.

Estos locales fungirán como los primeros sitios para instalarse, después de un tiempo determinado de entre 12 y 18 meses, en espera de que el migrante tenga la solvencia económica y la capacidad para ubicarse en otro lugar, tendrá que abandonar este local, dando cabida a otro migrante empresario que lo requiera.

6.7.3.4 La cultura empresarial de la sociedad para emprender un negocio

Se sugiere a las autoridades municipales, se realice una serie de actividades enfocadas al fomento y difusión del emprendimiento de la sociedad, tales como:

- Pláticas y talleres en explanadas públicas, donde se fomenten los valores y la importancia del emprendimiento, motivando a la sociedad a crear su propia fuente de empleo mediante la creación de alguna MIPE.
- Se propone que se implemente en las escuelas públicas y privadas de nivel básico: “La hora del emprendedor”, en la cual los niños y jóvenes realicen actividades que fomente y fortalezca su emprendimiento a lo largo del ciclo escolar o semestre, una hora a la semana. Al finalizar el curso se premie a los mejores proyectos y de ser posible apoyarlos para la puesta en marcha.

Para poner en marcha esta actividad es necesario capacitar a una cuadrilla del personal docente que tenga la capacidad para orientar y desarrollar las habilidades de su alumnado en cuanto al emprendimiento.

- Exposiciones de lo realizado en otras partes a nivel local, regional, estatal y Federal, referente al emprendimiento.

6.8 Recomendaciones

✓ Para la puesta en marcha de esta propuesta, el HAM de Huajuapán de León requerirá de recursos económicos que cubran las diferentes necesidades para su óptimo desempeño.

Para ello se recomienda asignar una partida del presupuesto del Ramo 33 Aportaciones Federales para Entidades Federativas y Municipios, contenida en la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (2014), el cual comprende algunos Fondos que competen a esta propuesta, tales como:

- a) Fondo de Aportaciones para la Educación Tecnológica y de Adultos
- b) Fondo de Aportaciones para la Infraestructura Social

c) Fondo de Aportaciones para el Fortalecimiento de las Entidades Federativas

Así mismo, se recomienda gestionar recursos de los programas federales para emprender un negocio, la Tabla 6.8 muestra algunos de éstos programas dirigidos a emprendedores, algunos de ellos destinados al público en general y otros a sectores específicos de la población como a migrantes y mujeres campesinas.

Tabla 6.8. Programas para emprendedores vigentes en el año 2014

	PROGRAMA	DEPENDENCIA
Programas de emprendimiento	Programa de Opciones Productivas	SEDESOL
	Programa de Apoyo para la Productividad de la Mujer Emprendedora	SAGARPA
	Creación, seguimiento y fortalecimiento de empresas tradicionales e incubadoras y empresas de alto impacto	INADEM
	Realización de eventos empresariales para fomentar el desarrollo de los sectores estratégicos, encuentros de negocio y/o el emprendimiento	INADEM
	Formación y Fortalecimiento de Capacidades Empresariales	INADEM
Programa federal enfocado a migrantes	Programa 3x1 para migrantes	SEDESOL

Fuente: Elaboración propia.

✓ Se recomienda que los cursos y talleres tengan horarios flexibles, como horarios nocturnos o en fines de semana, en caso de ser necesariamente presenciales, de no ser así, los cursos podrían ser en línea a través de Internet o bien tener material didáctico impreso en el que el migrante sea autodidacta.

Esto con la finalidad de que el migrante se instruya lo más rápido posible y no interfiera con sus labores diarias, ya que no todos los migrantes de retorno cuentan con recursos económicos para mantenerse durante la temporada del programa.

✓ Para mantener el interés del migrante en el programa, se recomienda que se otorguen incentivos a aquellos migrantes que hayan concluido satisfactoriamente su curso-taller y que estén listos para iniciar su negocio, tales como: la condonación de un o algunos meses de renta en la plaza de locales comerciales que se sugiere implementar, garantizarles comunicación constante y efectiva con la persona responsable de informar sobre la apertura de las convocatorias para ingresar a los programas federales enfocados a emprendedores y a MiPyMES, así como recibir apoyo y orientación para recabar los requisitos solicitados por dichos programas para facilitarles los trámites correspondientes.

CONCLUSIONES

El presente trabajo de investigación brinda un panorama de la realidad que viven los migrantes mixtecos de retorno, los cuales hasta el momento cuentan únicamente con apoyos gubernamentales de asesoría básicos de carácter federal, tales como los pasos a seguir para llegar seguros a sus domicilios, cómo tramitar cartillas, entre algunas otras gestiones, que no son menos importantes, pero que muestra que aún falta por hacer.

Hasta el momento son pocas las entidades y específicamente los gobiernos municipales en México que los apoyan para reinsertarse en sus núcleos familiares y sociales, en apoyarlos con programas de asesoría para crear sus propias fuentes de empleo y aprovechar el potencial, conocimiento y experiencia que adquieren como migrantes internacionales.

A pesar de existir programas federales encaminados al apoyo de los migrantes como el 3x1 o el Fondo de Apoyo al Migrante, para el caso del Municipio de Huajuapán de León, Oaxaca, no ha habido ese acercamiento y vinculación con estos programas, ya que el segundo no aplica para este municipio.

Es por esta razón que se encaminó esta investigación a detectar aquellos factores que hicieron posible que ciertos migrantes mixtecos establecidos en el referido municipio, crearán su propia fuente de empleo, para invitar a las autoridades a que volteen a ver a este sector de la sociedad, aún desprotegido en esta región.

Es importante señalar que dicho municipio tiene un alto índice migratorio, que su economía se rige en gran parte por las remesas recibidas de este efecto, sin embargo es necesario cambiar este panorama, es importante activar la economía desde dentro,

ofreciendo productos y servicios elaborados por su propia gente, que le incluya su propio valor.

Para ello se requiere que los huajuapeños estén informados, preparados y decididos a realizar acciones que les conlleve un beneficio, como el emprender, por lo tanto, requieren de un guía que los asesore y los apoye para poner en marcha sus proyectos, en este caso sería el HAM de Huajuapán de León.

Para poder elaborar la propuesta, se aplicó la metodología Historias de vida, localizando a migrantes mixtecos de retorno que ya tuvieran en marcha su propia MIPE, con esto se pudo detectar aquellos factores que los ayudaron a emprender. Estos factores fueron clasificados en factores intrínsecos y extrínsecos, el anexo 4 detalla esta clasificación. Los resultados obtenidos de esta investigación fueron los siguientes:

En cuanto a los factores intrínsecos, revela que la mayor parte de estos factores están presentes en los cinco migrantes, a excepción del *temor al fracaso y la experiencia previa*, donde sólo tres de los cinco migrantes manifestaron que era de total importancia, argumentando que están tan concentrados en su trabajo que no tienen tiempo de pensar en el fracaso y que la experiencia en ocasiones no necesariamente importa cuando tienen su meta fija, ya que pueden ir aprendiendo sobre la marcha.

Por lo tanto, los siguientes factores intrínsecos fueron de total importancia para cada migrante en cuanto a la apertura de su empresa:

- La seguridad personal
- La edad
- La necesidad de conseguir logros
- El control interno
- La tolerancia a la ambigüedad y la capacidad para asumir riesgos

- La orientación a la oportunidad
- El fuerte compromiso
- La insatisfacción con el trabajo asalariado
- La capacidad de gestión

Estos factores intrínsecos, fueron desarrollándose a lo largo de la vida de cada migrante, pero al final todos coincidieron en que son de total importancia en la creación de empresas.

El entorno familiar y social, la formación, la cultura empresarial de la sociedad, las leyes y políticas y el apoyo con actividades de información y asesorías son factores extrínsecos en los que cuatro de los cinco migrantes consideran que son de importancia, por lo que se han retomado algunos de ellos para la elaboración de la propuesta.

Para el caso de *la existencia de socios*, sólo tres de los cinco migrantes lo consideraron como importante, no obstante, este factor implica un apoyo extra a la empresa, además, ésta puede crecer más rápido y diversificar su cartera de clientes u obtener algún beneficio adicional al que se esperaría trabajando solo.

Así mismo, algunos factores extrínsecos que los migrantes consideraron necesarios, se omitieron en la propuesta por tratarse de factores fuera del alcance de las autoridades municipales, como es el caso del *entorno económico*.

Tomando el conjunto de factores tanto intrínsecos como extrínsecos, se identifican algunos que de acuerdo al perfil predominante del migrante de retorno en éste municipio, pueden considerarse como factores de oportunidad, los cuales ayudaran al migrante a emprender, sin embargo, existen algunos otros que pueden considerarse como factores de amenaza.

Ya que el perfil del migrante de retorno es una persona joven, de entre 15 y 29 años de edad, con escolaridad básica, casado o unido, que pudo haberse desempeñado en ocupaciones de la producción, albañil, limpieza y mantenimiento de inmuebles, principalmente.

Tabla 7.1. Clasificación de los factores como factores de oportunidad y debilidad

FACTORES DE OPORTUNIDAD	FACTORES DE AMENZA
La seguridad personal	El control interno
El entorno familiar y social	El fuerte compromiso
La edad	La capacidad de gestión
La experiencia previa	El entorno económico
La necesidad de conseguir logros	La cultura empresarial de la sociedad
La tolerancia a la ambigüedad y la capacidad para asumir riesgo	Disponibilidad de infraestructura
La orientación a la oportunidad	La formación
La insatisfacción con el trabajo asalariado	Disponibilidad de espacio
El temor al fracaso y el fracaso	Leyes y políticas
La existencia de socios	
Los movimientos de población e inmigración	
El apoyo con actividades de información y asesoría	

Fuente: **Elaboración propia.**

A continuación se presentan las conclusiones referentes a la hipótesis y preguntas de investigación de este trabajo:

Se concluye que se cumplió con la elaboración y entrega de la propuesta a las autoridades del H. Ayuntamiento Municipal de Huajuapán de León, Oaxaca, para incentivar la creación de MIPES en los migrantes que han trabajado en los EUA.

Para lo cual, cada objetivo específico se ha cumplido. Se investigaron los factores que han logrado que los migrantes mixtecos de retorno creen microempresas en el Municipio de Huajuapán de León.

Así mismo, se identificaron los factores extrínsecos de los migrantes, mismos que se implementaron en la propuesta con el propósito de que sean fomentados por las autoridades municipales para la creación de MIPES.

La mayor parte de los migrantes han tenido la actitud para mejorar su nivel de vida y apoyar a su familia, algunos durante su estatus migratorio formaron equipos para realizar alguna mejora en su localidad de origen.

Sin embargo, a su retorno no necesariamente piensan en crear su propia fuente de empleo mediante una MIPE, ya que los migrantes laborales ocupan una posición generalmente subordinada en los EUA, en la cual han percibido en esas relaciones las exigencias y coacciones de un patrón (Contreras, s.f.), por lo que algunos al regresar sienten inseguridad y desorientación sobre sus actividades a realizar.

Por esta razón, se elaboró el cuestionario para detectar si el migrante posee las cualidades de un emprendedor, de no ser así, se ha propuesto brindar apoyo y orientación para incitarlo a crear su propia fuente de empleo, mediante su propia MIPE.

En las historias de vida se incluyeron algunas palabras que posiblemente no se reconozcan por tratarse de gentilicios, por lo tanto el anexo 7 muestra algunas palabras expuestas en este trabajo de investigación.

Se concluyó en la elaboración de la propuesta a las autoridades municipales del H. Ayuntamiento Municipal de Huajuapán de León, para incentivar mediante planes o políticas públicas el fomento de la creación de MIPES por parte de los migrantes mixtecos de retorno.

Es importante que el HAM de Huajuapán de León se ponga en contacto con los migrantes mixtecos que retornan a su municipio, para canalizarlos hacia los cursos y talleres que éste le brindará, por lo tanto, es necesario proporcionarles información y asesoría.

Cabe mencionar que un beneficio adicional que tendría el HAM de Huajuapán de León, sería crear una base de datos sólida y confiable sobre los migrantes de retorno, conociendo el perfil predominante actualizado, pudiendo diseñar e implementar nuevos planes o políticas públicas en beneficio de los migrantes.

Por lo que tendría una ardua tarea si quisiera tomar en cuenta a los migrantes mixtecos que retornan a este municipio, ya que su trabajo sería encaminado a la reinserción familiar, social y laboral del migrante.

El gobierno federal brinda los programas encaminados a emprendedores y depende de cada individuo o institución acceder a ellos, sin embargo, si las autoridades municipales dieran un pequeño esfuerzo y fungieran como vínculo entre los migrantes y éstos programas, orientándoles y otorgándoles información y asesoría idónea para realizar las gestiones pertinentes, además de brindarles apoyo de manera local como los cursos y talleres propuestos, se estimularía a más migrantes de retorno a emprender.

De esta manera, los migrantes mixtecos de retorno contarían con su propia fuente de ingresos económicos mediante su propia MIPE, creando fuentes de empleo tanto directos como indirectos, en consecuencia, la economía del Municipio de Huajuapán de León se dinamizaría, lo que conllevaría a evitar que más jóvenes emigren a otros estados de la República Mexicana e incluso a los EUA.

Se espera un gran reto para este municipio oaxaqueño, ya que como diría el Director de IOAM, Rufino Domínguez: *“los oaxaqueños tienen una particularidad, por su cultura no les gusta lucrar con ellos mismos, ya que las comunidades son más de tequio y cooperación, por eso piensan más en mejorar la fachada de la iglesia, componer un camino o brindar algún apoyo que sea benéfico a su comunidad en lugar de iniciar un negocio”* (R. Domínguez, entrevista personal, 22 de Agosto, 2014).

REFERENCIAS

Albo, A. y Ordaz, J.L. (Febrero 2011). La Migración Mexicana hacia los Estados Unidos: Una breve radiografía. *BBVA Bancomer*. N.11/05. pp. 4-5. Obtenido el 12 de diciembre de 2013 desde https://www.bbvarsearch.com/wp-content/uploads/migrados/WP_1105_Mexico_tcm346-246701.pdf

Anuario de Migración y Remesas, México 2013. (Diciembre, 2012). *Fundación Bancomer*. Obtenido el 01 de junio de 2013 desde https://www.fundacionbbvabancomer.org/imagenes/Docs/AnuarioPres_2012Nov.pdf

Banco de México (2014). *Ingresos por Remesas Familiares, Distribución por Entidad Federativa*. Obtenido el 15 de Agosto de 2014 desde: <http://www.banxico.org.mx/SieInternet/consultarDirectorioInternetAction.do?accion=consultarCuadroAnalitico&idCuadro=CA79§or=1&locale=es>

Banco Mundial (Abril, 2014). *Migración y remesas*. Obtenido el 31 de mayo de 2013 desde: <http://web.worldbank.org/WBSITE/EXTERNAL/NEWS/0,,contentMDK:20654706~menuPK:34480~pagePK:64257043~piPK:437376~theSitePK:4607,00.html>

Bautista, M.N. (2014). *Diseño de una propuesta para fortalecer las habilidades de emprendimiento productivo en los estudiantes de la Universidad Tecnológica de la Mixteca*. Tesis de maestría, Universidad Tecnológica de la Mixteca, Huajuapán de León Oaxaca, México.

Buelna, M. E. y Ávila, S. (s.f.). *Cultura Emprendedora. Tradición y Actualidad*. http://www.azc.uam.mx/publicaciones/tye/tye15/art_hist_08.html

Castles, S. y Miller M.J. (2004). *La era de la migración. Movimientos internacionales de población en el mundo moderno*. Universidad Autónoma de Zacatecas, Secretaría de Gobernación, Instituto Nacional de Migración, Fundación Colosio y Miguel Ángel Porrúa, México. Obtenido el 30 de mayo de 2014 desde http://biblioteca.diputados.gob.mx/janium/bv/ce/scpd/LIX/era_mig.pdf

Centro de Estudios Sociales y de Opinión Pública. (2004). *Migración y Remesas familiares: Conceptos y perspectiva comparada*. Cámara de Diputados LIV

Chárriez, M. (2012). Historias de vida: Una metodología de investigación cualitativa. *Revista Griot*, 5(1). Pp. 50-64. Obtenido el 06 de enero de 2014 desde <http://revistagriot.uprrp.edu/archivos/20120501.pdf>

Consejo Nacional de Educación para la Vida y el Trabajo. (s.f.). *Mi negocio*. CONEVyT. Obtenido el 03 de junio de 2014 desde http://www.conevyt.org.mx/cursos/cursos/mi_negocio/html/presentacion1.html

Consejo Nacional de Población (2007). *Los mexicanos en el mercado laboral estadounidense*. Año X, núm. 21 / 2007 / ISSN 1405-5589. Obtenido el 24 de noviembre

desde

http://www.conapo.gob.mx/work/models/CONAPO/migracion_internacional/Boletines/bol21.pdf

Contreras, S. R. (s.f.) Relación de poder: dispositivos de subordinación. Revista académica de economía. ISSN 1696-8352. Obtenida el 26 de noviembre desde <http://www.eumed.net/cursecon/ecolat/mx/2009/rcs6.htm>

Desempleo sube a 4.92% en septiembre: INEGI. (18 de Octubre, 2013). *El Economista* Obtenido el 07 de diciembre de 2013 desde: <http://eleconomista.com.mx/industrias/2013/10/18/tasa-desempleo-se-ubica-492-inegi>

Diario Oficial de la Federación (04 de marzo de 2014). *Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación*. Obtenido el 20 de Septiembre de 2014 desde http://www.sagarpa.gob.mx/ProgramasSAGARPA/2014/Documents/ROP_2014_PROMET E.pdf

Diario Oficial de la Federación (13 de marzo de 2014). *Convocatoria pública para acceder a los apoyos del fondo nacional emprendedor 2014*. Obtenido el 20 de Septiembre de 2014 desde <https://www.inadem.gob.mx/docs/convocatorias/2.2.pdf>

Diario Oficial de la Federación (22 de abril de 2014). *LINEAMIENTOS para la Operación del Fondo de Apoyo a Migrantes*. Obtenido el 02 de Septiembre de 2014 desde http://www.dof.gob.mx/nota_detalle.php?codigo=5334588&fecha=04/03/2014

Diario Oficial de la Federación (28 de diciembre de 2013). *Convocatoria pública para acceder a los apoyos del fondo nacional emprendedor 2014*. Obtenido el 02 de Octubre de 2014 desde <https://www.inadem.gob.mx/docs/convocatorias/4.1.pdf>

Diario Oficial de la Federación (30 de junio de 2009). *Acuerdo por el que se establece la estratificación de las micro, pequeñas y medianas empresas*. Obtenido el 07 de Diciembre de 2013 desde http://dof.gob.mx/nota_detalle.php?codigo=5096849&fecha=30/06/2009

El programa bracero (s.f.). Obtenido el 08 de Diciembre de 2013 desde <http://www.pbs.org/kpbs/theborder/espanol/history/timeline/17.html>

Estudio par. Soluciones integrales para las Pymes (2010). La importancia de la asesoría legal en las PYMES. Obtenido el 04 de junio de 2014 desde <http://estudiopar.com/blog/la-importancia-de-la-asesoria-legal-en-las-pymes/>

Fernández, D. (26 de enero, 2011). Crea una empresa con impacto social. *CNN Expansión*. Obtenido el 29 de octubre de 2013 desde: <http://www.cnnexpansion.com/emprendedores/2011/01/25/ideas-de-negocio-con-impacto-social>

Flores, M. de L. y Barrera, E. (2003). *Migración de mexicanos hacia Estados Unidos*. Cámara de Diputados LIV Legislatura. Centro de Estudios Sociales y de Opinión Pública. Obtenido el 07 de diciembre de 2013 desde

<http://www3.diputados.gob.mx/camara/content/download/21291/105889/file/PB5001%20Migracion%20de%20mexicanos%20hacia%20Estados%20Unidos.pdf>

Galán, R. (2012). *Emprendedores.es. 50 consejos para emprender*. Obtenido el 22 de noviembre de 2013 desde: <http://www.emprendedores.es/crear-una-empresa/emprender/emprender2>

García, M.R. (s.f.). Las necesidades de formación profesional en las empresas. Obtenido el 01 de junio de 2014 desde <http://pedagogia.fcep.urv.cat/revistaut/revistes/juny05/article13.pdf>

Gestión y Administración. (s.f.). *Asesoría integral para la conducción empresarial*. Obtenido el 04 de junio de 2014 desde <http://www.gestionyadministracion.com/asesoria/asesoria-integral.html>

Guridi, J. R. (s.f.). *La cultura emprendedora permitirá a las personas enfrentarse de forma creativa a un nuevo entorno cada vez más cambiante y globalizado*. Obtenido el 31 de mayo de 2014 desde http://www.gipuzkoaemprededora.net/boletines/es/jose_ramon_guridi.pdf

Hernández y Rodríguez, S. (2002). *Introducción a la Administración. Teoría general administrativa: origen, evolución y vanguardia*. (4ta ed.). México: MC Graw Hill

Hernández, R., Fernández, C. & Baptista, P. (2010). *Metodología de la Investigación* (5ta ed.). México: MC Graw Hill.

INADEM (2014). Convocatoria de apoyo a los emprendedores, micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYMES 2014). Obtenido el 27 de septiembre desde http://tutoriales.inadem.gob.mx/convocatorias/convocatoria_2.2/convocatoria_2.2.php

INEA (2000). Qué es el INEA. Obtenido el 04 de diciembre de 2014 desde: http://200.77.230.9/inea/que_es.htm

INEGI (2010). *México en cifras*. Obtenido el 30 de mayo de 2014 desde <http://www3.inegi.org.mx/sistemas/Movil/MexicoCifras/mexicoCifras.aspx?em=20039&i=e>

INEGI (2011). *Información por entidad: Superficie*. Obtenido el 15 de febrero de 2014 desde <http://cuentame.inegi.org.mx/monografias/informacion/Oax/Territorio/default.aspx?tema=ME&e=20>

INEGI (2012). *Mujeres y hombres en México 2012*. ISBN 978-607-494-510-2. Obtenido el 21 de noviembre de 2012 desde http://cedoc.inmujeres.gob.mx/documentos_download/101215.pdf

INEGI (s.f.). *Información de México para niños*. Obtenido el 30 de octubre de 2013 desde: <http://cuentame.inegi.org.mx/poblacion/migracion.aspx>

INEGI. (s.f.). *Catálogo de claves de entidades federativas, municipios y localidades*. Instituto Interamericano del Niño. (s.f.) *Concepto de Familia*. Obtenido el 18 de mayo de 2014 desde http://www.iin.oea.org/Cursos_a_distancia/Lectura%2012_UT_1.PDF

Instituto Oaxaqueño de Atención al Migrante. (12 de Noviembre de 2013). *Oaxaca a la baja en remesas enviadas por migrantes*. Obtenido el 20 de Noviembre de 2013 desde: <http://www.migrantes.oaxaca.gob.mx/sites/www.migrantes.oaxaca.gob.mx/misc/noticias/2013/noviembre/boletin4/Boletin%20de%20remesas.pdf>

Instituto Oaxaqueño de Atención al Migrante. (s.f.). *Valores Institucionales*. Obtenido el 19 de Septiembre de <http://www.migrantes.oaxaca.gob.mx/node/9>

Instituto Oaxaqueño de Atención al Migrante. (s.f.). Tarjeta Informativa. Obtenida vía correo electrónico el 14 de agosto del 2014.

Lowell, L. y De la Garza, R. (2000). *The Developmental Role of Remittances in U.S. Latino Communities and in Latin American Countries. A Final Project Report*. Obtenido el 10 de diciembre de 2013 desde <http://www.thedialogue.org/PublicationFiles/Final%20report.pdf>

Lozano, F. (2000). *Experiencias internacionales en el envío y uso de remesas*. Centro de Investigaciones Multidisciplinarias de la UNAM. Obtenido el 8 de Diciembre de 2013 desde http://conapo.gob.mx/work/models/CONAPO/migracion_internacional/MigracionOpPolitica/lozano.pdf

Marcial, E. (2013). *Migración internacional, recepción de remesas y su impacto en el bienestar de las familias de la ciudad de Huajuapán de León, Oaxaca*. Tesis de licenciatura, Universidad Tecnológica de la Mixteca, Huajuapán de León Oaxaca, México.

Massey, D. S., Pren, K.A. y Durand, J. (2009). Nuevos escenarios de la migración México–Estados Unidos. Las consecuencias de la guerra antiinmigrante. vol.15 No.61 Toluca jul./sep. 2009. Obtenido el 22 Noviembre desde http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1405-74252009000300006

Matías, P. (2013). De mil 65.8MDD, las remesas a Oaxaca bajaron a 949.8MDD este 2013. *Periódico Página 3*. Obtenido el 08 de junio de 2014, desde <http://www.pagina3.mx/economia/12129-de-mil-658mdd-las-remesas-a-oaxaca-bajaron-a-9498mdd-este-2013.html>

Mexicanos en el mundo. (2013). Estadísticas de mexicanos en el mundo 2012. *Instituto de los mexicanos en el exterior*. Obtenido el 31 de mayo de 2014 desde <http://www.ime.gob.mx/es/resto-del-mundo>

Meza, E., Pacheco, L., Becerra, R., Robles, F. y Barrón, K. (2012). *5to. Seminario Internacional de Desarrollo Local y Migración. "Políticas públicas, pobreza, migración y género"*. Universidad Autónoma de Nayarit. ISBN-13:978-84-15774-525. Obtenido el 27 de mayo de 2014 desde <http://www.eumed.net/libros-gratis/2013/1266/#indice>

Moyano P. B., Fariña, B., Aleixandre, G & Ogando, O. (s.f). *La creación de empresas a escala local: factores determinantes en el caso de los municipios de Castilla y León*. Departamento de Economía Aplicada. Universidad de Valladolid. Obtenido el 05 de Diciembre de 2013 desde <http://webs.uvigo.es/viijpe/pdf/MOYANO-FARINA-ALEIXANDRE-OGANDO.pdf>

Mujer Migrante. (s.f.). Instituciones de Apoyo a Migrantes en México. Obtenido el 19 de septiembre de 2014 desde <http://mujermigrante.mx/instituciones-de-apoyo-a-migrantes-en-mexico/>

Oficina estatal de información para el desarrollo rural sustentable. (s.f.). *Tarjeta distrital de información estadística básica*. Obtenido el 11 de noviembre de 2014 desde <http://www.oeidrus-oaxaca.gob.mx/fichas/tomoI/distrito02.pdf>

Organización Internacional para las Migraciones. (s.f.). Migración y Familia. *Fundamentos de gestión de la migración*. Vol. 2.

Pérez, A. (2012). La Mixteca Poblana, abandono y pobreza. *El periódico de la sociedad Civil. La verdad del sureste*. Obtenido el 21 de Noviembre de 2013 desde <http://www.laverdad.com.mx/mixteca-poblana-abandono-y-pobreza-35470.html>

Pérez, M., Sangabriel, B.E. y Miranda, S. (2013). *Los sentires emocionales: factores de retorno y la redefinición de las relaciones familiares en la migración emergente*. UMAN. Obtenido el 24 de mayo de 2014 desde <http://www.cisan.unam.mx/migracionRetorno/MigracionRetornoPEREZetal2013.pdf>

Raccanello, K., López, D. (s.f.). El programa Tres por Uno para migrantes: un análisis de las localidades receptoras. Fundación de las Américas, Puebla. Obtenido el 25 de septiembre de 2014 desde https://www.academia.edu/1269247/El_programa_Tres_por_Uno_para_migrantes_un_analisis_de_las_localidades_receptoras

RAE (2001). Obtenido el 23 de mayo de 2014 de: <http://lema.rae.es/drae/?val=propuesta>

RAE (2014). Obtenido el 26 de noviembre de 2014 de: <http://www.rae.es/>

Rivera, L., Feldman, B., Stefoni, C. y Villa, M. (2011). *La construcción social del sujeto migrante en América Latina. Prácticas, representaciones y categorías*. Quito: FLACSO. ISBN: 978-9978-67-275-4.

Sapiens, N. (s.f.) *La migración y el poder de las remesas en México*. Ponencia.

Secretaría de Economía. (03 de junio de 2013). *SIEM - Empresas*. Obtenido el 20 de Noviembre de 2013, desde <http://www.siem.gob.mx/siem/estadisticas/EstadoTamanoPublico.asp?p=1>

Secretaría de Gobernación (2010). *Enciclopedia de los Municipios de México*. Obtenido el 05 de Diciembre de 2013 desde http://www.e-local.gob.mx/wb2/ELOCAL/EMM_oaxaca

Secretaría de Gobernación. (s.f.). *Programa Paisano*. Obtenido el 14 de septiembre desde <http://www.paisano.gob.mx/index.php/programa-paisano/antecedentes>

Secretaría de Hacienda y Crédito Público. (2014). *Marco de referencia para la comprensión del ramo 33 (definiciones, fondos que comprenden el ramo, mecanismo de asignación, etc.)*.

Obtenido el 21 de enero de 2015 desde:
<http://hacienda.gob.mx/ApartadosHaciendaParaTodos/aportaciones/33/pdf/1.1.pdf>

SEDESOL (2013). Lineamientos para la identificación de personas u hogares en situación de pobreza. Obtenido el 21 de Octubre de 2014 desde
http://www.normateca.sedesol.gob.mx/work/models/NORMATECA/Normateca/1_Menu_Principal/2_Normas/2_Sustantivas/Lineamientos_pobreza.pdf

SEDESOL (s.f.). Guía rápida 2014. Programa de Opciones Productivas. Obtenido el 12 de Septiembre de 2014 desde
http://www.sedesol.gob.mx/work/models/SEDESOL/Programas_Sociales/OpcionesProductivas/Guiarapida/Guia_Rapida.pdf

SEDESOL (s.f.). Programa 3x1 para Migrantes. Obtenido el 19 de septiembre de 2014 desde
<http://www.3x1.sedesol.gob.mx/conoce.php?secc=1>

Sin fronteras (s.f.). *¿Qué es la migración?* Obtenido el 30 de mayo de 2013 desde
<http://www.sinfronteras.org.mx/index.php/es/hablemos-de/migracion#causas>

Sitio de Huajuapán (s.f.). Obtenido el 02 de diciembre de 2014 desde
http://es.wikipedia.org/wiki/Sitio_de_Hujuapán

Valencia, M. P. (2008). *Factores determinantes de la creación de una empresa en la etapa del proceso de puesta en marcha de una empresa*. España: Ediciones de la Universidad de Castilla-La Mancha. ISBN: 978-84-8427-635-7

Verheugen, G. (2006). La nueva definición de PYME Guía del usuario y ejemplo de declaración. *Comisión Europea*. Obtenido el 09 de Diciembre de 2013 desde
http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/files/sme_definition/sme_user_guide_es.pdf

Wainer, A. (Junio, 2012). Intercambio de personas por dinero: Remesas y Repatriación en Centroamérica. *Bread fortheworld*. N.18. Obtenido el 08 de diciembre de 2013 desde
<http://www.bread.org/institute/papers/remesas-y-repatriacion.pdf>

Wendell, S. (s.f.). *Migración y remesas: Un estudio de caso del Caribe*. Obtenido el 31 de mayo de 2014 desde
http://www.eclac.cl/publicaciones/xml/2/8852/lcg2124P_6.pdf

ANEXOS

Anexo 1. Formato de entrevista

Datos generales

1. Datos personales
 - a) Nombre:
 - b) Edad:
 - c) Sexo:
 - d) Lugar de nacimiento:
 - e) Estado Civil:
 - f) Número de hijos:
 - g) Número de hermanos:
 - h) Tiempo de vivir en EUA:
 - i) Tiempo de trabajar en EUA:
2. ¿Por qué migró a los EUA?
3. ¿Qué trabajo desempeñaba en Estados Unidos de América?
4. Durante su estancia en EUA ¿Vivía solo o con su familia?
5. ¿Cuánto era el monto aproximado de dinero que enviaba?
6. ¿Qué porcentaje destinaba para su negocio?
7. ¿Su familia (padres o hermanos) poseen alguna empresa?
8. ¿Antes de emigrar, ya contaba con algún negocio?
9. ¿Por qué decidió crear una empresa?
10. ¿En qué año la creó?
11. ¿Cómo inició la creación de la empresa?
12. ¿Cuál es el giro de la empresa?
13. ¿Cómo está constituida su empresa?

Datos específicos

Factores personales básicos

- ¿Qué importante es la seguridad personal para usted?
- ¿Cómo es el apoyo que la familia le ofrece en el aspecto personal-afectivo?
- ¿Cómo es el apoyo que la familia le ofrece en el aspecto económico?
- ¿Cómo es el apoyo de su familia hacia la empresa?
- ¿Considera que la edad ha sido un factor para la creación de su microempresa?

Factores personales de logro

- ¿Qué importancia tienen los logros para usted?
- ¿Siente la necesidad de conseguir logros?
- Si no los consigue, ¿cómo se siente?
- Si no los consigue, ¿qué hace?
- ¿Qué opina del fracaso?
- ¿Le gusta tener un salario fijo?
- ¿Le gusta tener un horario fijo?
- ¿Qué grado de estudio académico tiene?

Factores personales de emprendimiento

- Anteriormente, ¿Qué trabajos había tenido?
- ¿Cómo era su desempeño en sus trabajos anteriores?
- ¿Le gusta trabajar en equipo?
- ¿Asume exitosamente las responsabilidades encomendadas?
- ¿Es usted proactivo?
- ¿Le gusta resolver problemas?

Factores de entorno a nivel exterior

- ¿Existe alguna ley que le obstaculice el buen desempeño de su microempresa?
- ¿Cómo le afecta el entorno económico nacional?

Factores de entorno a nivel local

¿Los movimientos de población le han demandado el ofrecer nuevos productos?

¿Existe la disponibilidad del tipo de local que requiere para su microempresa?

¿Cuenta con alguna asesoría o información para dirigir su microempresa?

¿Qué tipo de obstáculos ha tenido para la apertura de su microempresa por parte de las autoridades municipales?

¿Qué tipo de obstáculos ha tenido para la apertura de su microempresa por parte de la sociedad?

¿Considera que la cultura empresarial de los habitantes del municipio de Huajuapán de León ha afectado o ayudado al éxito de su microempresa?

Anexo 2. Matriz de incidencias

MATRIZ DE INCIDENCIA DE FACTORES							
	MICROEMPRESARIO 1	MICROEMPRESARIO 2	MICROEMPRESARIO 3	MICROEMPRESARIO 4	MICROEMPRESARIO 5	N. de incidencias	ORDEN DE LOS FACTORES DE MAYOR A MENOR INCIDENCIA
<i>Factores personales básicos</i>							
La seguridad personal							
El entorno familiar y social							
La edad							
<i>Factores personales de logro</i>							
La necesidad de conseguir logros.							
El control interno.							
La tolerancia a la ambigüedad y la capacidad para asumir riesgo							
La orientación a la oportunidad.							
El fuerte compromiso.							
La insatisfacción con el trabajo asalariado.							
La formación.							
El temor al fracaso y el fracaso							
<i>Factores personales de emprendimiento</i>							
La experiencia previa.							
La capacidad de gestión.							
La existencia de socios.							
<i>Factores de entorno a nivel exterior</i>							
El entorno económico							
La intervención y la regulación económica.							
El capital social.							
La cultura empresarial de la sociedad.							
Leyes y políticas							
<i>Factores de entorno a nivel local</i>							
Los movimientos de población e inmigración.							
Disponibilidad de infraestructura							
Disponibilidad de espacio							
El apoyo con actividades de información y asesoría							

Anexo 3. Instrumento de entrevista

El siguiente formato muestra el instrumento de investigación que se utilizó durante la entrevista para identificar de manera directa si el factor a analizar era importante o no para el migrante, describiendo el factor a analizar.

Formato de investigación 3

Con el propósito de identificar los factores que influyen en los migrantes para crear empresas, favor de contestar este cuestionario.

Instrucciones: Lee cuidadosamente y marca con una X el recuadro que más le convenga.

Nombre:

Fecha:

DESCRIPCIÓN	PREGUNTA	MUY IMPORTAN- TE	IMPORTAN- TE	INDIFEREN- TE	POCO IMPORTAN- TE	NADA IMPORTAN- TE
1. La seguridad personal significa saber cómo mantener nuestros sentimientos y cuerpo a salvo cuando alguien se comporta de una manera desconsiderada, ruin, intimidante, o peligrosa. La seguridad personal significa estar a cargo de uno mismo para que nuestra conducta sea segura con los demás.	¿Qué importante es la seguridad personal para usted?					
2. Empezar un negocio no sólo es cuestión de tener la idea y el dinero o los contactos. Tener un respaldo familiar adecuado facilita al emprendedor afrontar y superar las dificultades que sin duda va a encontrar por el camino.	¿Qué tan importante es el apoyo que la familia le ofrece en el aspecto personal-afectivo para el crecimiento de su empresa?					
	¿Qué tan importante es el apoyo que la familia le ofrece en el aspecto económico?					
	¿Qué tan importante es el apoyo de su familia hacia la empresa?					

3. Adultos, jóvenes y niños tienen la oportunidad de triunfar en el mundo de los negocios y también las mismas posibilidades de fracasar, pero eso sólo se descubre emprendiendo.	¿Considera que la edad fue trascendental para abrir su empresa?					
4. Un logro es la obtención o consecución de aquello que se ha venido intentando desde hace un tiempo y a lo cual también se le destinaron esfuerzos para finalmente conseguirlo y hacerlo una realidad	¿Qué tan importante es para usted conseguir logros?					
5. El control interno es un rasgo de la personalidad de cada individuo. Es la percepción de que los eventos ocurren principalmente como efecto de sus propias acciones, es decir, la percepción que esas mismas acciones controlan sus vidas	¿Qué tan importante es el control interno para usted?					
6. Toma de decisiones adecuadas en situaciones de gran responsabilidad y alto grado de incertidumbre	¿Qué tan importante ha sido la tolerancia a la ambigüedad y la capacidad para asumir riesgo para su negocio?					
Esta acción hace referencia a situar una cosa en una cierta posición, en este caso, a obtener un provecho o cumplir un objetivo	¿Ha sido importante para usted aprovechar una oportunidad para decidirse a abrir su negocio?					
Se dice que una persona se encuentra comprometida con algo cuando cumple con sus obligaciones, es decir, con aquello que se ha propuesto o que le ha sido encomendado	¿El compromiso hacia su empresa ha sido vital para su desarrollo?					
Sentimiento de malestar o disgusto por estar dependiendo de un patrón o dueño de una empresa, a cambio de una remuneración económica	¿Es importante para usted ser empleado y tener un sueldo seguro?					
Por formación profesional se entiende todos aquellos estudios y aprendizajes encaminados a aplicarlos en un trabajo	¿Considera que la formación profesional es importante para abrir un negocio?					
El miedo al fracaso es el temor a no lograr nuestras metas, objetivos o deseos	¿Qué tan importante es para usted fracasar?					
La experiencia previa es la enseñanza que se adquiere con la práctica	¿Considera que su experiencia previa fue vital para emprender su negocio?					

La <i>capacidad de gestión</i> es la habilidad que tiene la persona para llevar a cabo las tareas y procesos a su cargo en forma rápida y confiable	¿La capacidad de gestión es fundamental para el buen funcionamiento de su empresa?					
Socio es el individuo que se une a otro para desarrollar algo en conjunto	¿Considera importante el tener socios?					
El entorno económico es el ambiente que rodea a una empresa en términos del uso y la disponibilidad del dinero que se tiene o no para operar un negocio	¿Ha sido importante el entorno económico de la Ciudad de Huajuapán de León, Oaxaca, para el funcionamiento de su empresa?					
La cultura empresarial comprende las reglas y normas efectivas de conducta profesional, el comportamiento hacia los competidores y la aplicación de códigos de conducta ética en las negociaciones y operaciones de negocios.	¿Ha sido importante la cultura empresarial de la sociedad para el desarrollo de su empresa?					
Una ley es una regla o norma que rige una conducta o una acción	¿Qué importante han sido las leyes y las políticas para el buen funcionamiento de su empresa?					
Se llaman movimientos de población a los cambios de las personas para vivir o residir de una población a otra.	La inmigración, es decir, el regreso fuera de su comunidad, ¿ha sido importante para el buen funcionamiento de su negocio?					
La infraestructura es el conjunto de elementos o servicios que se consideran necesarios para el funcionamiento de una organización o para el desarrollo de una actividad	¿Qué tanta importancia tiene la disposición de infraestructura para el buen funcionamiento de su negocio?					
La disponibilidad de espacio afecta el acceso físico o la facilidad de circulación en un espacio	¿El espacio que requiere para el buen funcionamiento de su empresa es importante?					
Las asesorías se han convertido en una gran ayuda para las pequeñas y medianas empresas, contribuyendo a su desarrollo.	¿Considera que es importante y útil el que le den asesorías para el buen funcionamiento de su empresa?					

Anexo 4. Clasificación de los factores

A continuación se muestra la clasificación de los factores descritos por Moyano et al. (s.f.) en intrínsecos y extrínsecos:

Factores extrínsecos:

El entorno familiar y social

La formación

La existencia de socios

El entorno económico

La cultura empresarial de la sociedad

Leyes y políticas

Los movimientos de población e inmigración

Disponibilidad de infraestructura

Disponibilidad de espacio

El apoyo con actividades de información y asesoría

Factores intrínsecos:

El control interno

El fuerte compromiso

El temor al fracaso y el fracaso

La capacidad de gestión

La edad

La experiencia previa

La insatisfacción con el trabajo asalariado

La necesidad de conseguir logros

La orientación a la oportunidad

La seguridad personal

La tolerancia a la ambigüedad y la capacidad para asumir riesgo

**Anexo 5. Municipios del Estado de Oaxaca considerados en el programa
“Fondo de apoyo a migrantes”**

1	Abejones	33	San Juan Bautista lo de Soto	65	Santa Catarina Lachatao
2	Asunción Cuyotepeji	34	San Juan Bautista Tlachichilco	66	Santa Catarina Quiané
3	Asunción Ocotlán	35	San Juan Cieneguilla	67	Santa Cruz de Bravo
4	Calihualá	36	San Juan del Río	68	Santa Cruz Mixtepec
5	Ciénega de Zimatlán	37	San Juan Guelavía	69	Santa Cruz Tacache de Mina
6	Fresnillo de Trujano	38	San Juan Lajarcia	70	Santa Gertrudis
7	Guadalupe Ramírez	39	San Juan Mixtepec (Juxtlahuaca)	71	Santa Inés Yatzeche
8	Ixpantepec Nieves	40	San Juan Ñumí	72	Santa María Camotlán
9	La Reforma	41	San Juan Quiahije	73	Santa María Chachoapam
10	Magdalena Peñasco	42	San Juan Quiotepec	74	Santa María Guelacé
11	Mariscal de Juárez	43	San Juan Teitipac	75	Santa María Jaltianguis
12	Mesones Hidalgo	44	San Juan Yucuita	76	Santa María Tecomavaca
13	Monjas	45	San Lorenzo Victoria	77	Santa María Yalina
14	Nuevo Zoquiapam	46	San Lucas Quiaviní	78	Santa María Yavesia
15	San Agustín Atenango	47	San Marcos Arteaga	79	Santa María Zacatepec
16	San Andrés Cabecera Nueva	48	San Martín Lachilá	80	Santiago Comaltepec
17	San Andrés Huaxpaltepec	49	San Martín Tilcajete	81	Santiago del Río
18	San Andrés Ixtlahuaca	50	San Martín Zacatepec	82	Santiago Miltepec
19	San Andrés Solaga	51	San Mateo Cajonos	83	Santiago Tapextla
20	San Andrés Tepetlapa	52	San Mateo Nejapam	84	Santiago Yucuyachi
21	San Andrés Yaá	53	San Miguel Chichahua	85	Santiago Zoochila
22	San Baltazar Yatzechi el Bajo	54	San Miguel Panixtlahuaca	86	Santo Domingo Armenta
23	San Bartolomé Quialana	55	San Nicolás Hidalgo	87	Santo Domingo Tomaltepec
24	San Bartolomé Zoogocho	56	San Pablo Macuilianguis	88	Santo Domingo Tonalá
25	San Bernardo Mixtepec	57	San Pedro Nopala	89	Santo Domingo Yodohino
26	San Dionisio Ocotepc	58	San Sebastián Abasolo	90	Santos Reyes Tepejillo
27	San Francisco Cajonos	59	San Sebastián Ixcapa	91	Silacayoapan

28	San Francisco Tlapancingo	60	San Sebastián Tecomaxtlahuaca	92	Taniche
29	San Jerónimo Silacayoapilla	61	San Sebastián Teitipac	93	Tezoatlán de Segura y Luna
30	San Jerónimo Tlacoahuaya	62	San Simón Almolongas	94	Villa Díaz Ordaz
31	San Jorge Nuchita	63	Santa Ana del Valle	95	Zapotitlán Lagunas
32	San José Estancia Grande	64	Santa Ana Tlapacoyan	96	Zapotitlán Palmas

Fuente: DOF del 04 de Marzo del 2014.

Anexo 6. Oaxaqueños repatriados por la frontera norte

OAXAQUEÑOS REPATRIADOS POR LA FRONTERA NORTE												
COMPARATIVO ENERO-JUNIO 2013 Y 2014												
FUENTE: MÓDULOS DEL PROGRAMA DE REPATRIACIÓN HUMANA DEL	Ene-13	Ene-14	Feb-13	Feb-14	Mar-13	Mar-14	Abr-13	Abr-14	May-13	May-14	Jun-13	Jun-14
TIJUANA, BAJA CALIFORNIA	415	339	376	320	445	467	432	375	427	299	324	202
MEXICALI, BAJA CALIFORNIA	451	289	718	355	704	427	593	410	512	330	363	162
NOGALES, SONORA	365	349	437	273	549	315	509	304	408	232	331	265
CD. JUÁREZ CHIHUAHUA	46	31	62	43	81	74	77	35	52	52	71	63
OJINAGUA, CHIHUAHUA	1	0	3	2	0	0	4	1	2	0	0	0
CD. ACUÑA COAHUILA	397	208	360	103	321	150	359	121	195	101	202	83
PIEDRAS NEGRAS, COAHUILA	7	18	8	44	12	48	11	57	59	34	103	16
NUEVO LAREDO, TAMAULIPAS	94	86	108	93	14	137	127	212	134	170	86	108
MATAMOROS, TAMAULIPAS	219	260	256	236	292	293	293	230	227	228	204	110
TOTAL	1995	1580	2328	1469	2418	1911	2405	1745	2016	1446	1684	1009

Fuente: IOAM, 2014

Anexo 7. Glosario de términos

Chambeador: adj. Méx. trabajador // muy aplicado al trabajo (RAE, 2014).

Coyotaje: m. coloq. Méx. Acción de coyotear (RAE, 2014) // actividad de propiciar el traslado e introducción de personas en forma ilegal.

Huajuapeño: Gentilicio de los habitantes de Huajuapán de León, Oax. (Academia Mexicana de la Lengua, 2014).

Línea de Bienestar (LB): Es una cantidad mínima de recursos monetarios con la cual se compara el ingreso corriente total per cápita estimado para identificar a la población que no cuenta con los recursos suficientes para adquirir los bienes y servicios que requiere para satisfacer sus necesidades (alimentarias y no alimentarias) (SEDESOL, 2013).

Lockers: palabra en inglés que en español significa armario o cajón.

Malinchista: adj. /s. Mx. Que muestra apego a lo extranjero con menosprecio de lo propio (Academia Mexicana de la Lengua, 2014).

Mochadita: diminutivo de mochar//soborno.

Part time: palabra en inglés que en español significa trabajo a tiempo parcial.

Pistolota: superlativo de pistola// f. Arma de fuego, corta y en general semiautomática, con la que se apunta y dispara con una sola mano (RAE, 2014)

Propuesta: f. Proposición o idea que se manifiesta y ofrece a alguien para un fin. (RAE, 2014)

Raite: Que alguien lleve a otra persona de un lugar a otro en su coche.

Tequio: Faena o trabajo colectivo que todo vecino de un pueblo debe a su comunidad (Wikipedia, 2015).