

MOVILIDAD SOCIAL intergeneracional en la migración INTERNACIONAL: EL CASO HUANDACAREO, MICHOCACÁN


COMUNICACIÓN
CIENTÍFICA

UNIVERSIDAD DE
GUANAJUATO



Ediciones
Universitarias

Eduardo Fernández Guzmán

Movilidad social intergeneracional en la migración internacional: *El caso Huandacareo, Michoacán*



UNIVERSIDAD DE
GUANAJUATO



**COMUNICACIÓN
CIENTÍFICA** PUBLICACIONES
ARBITRADAS
HUMANIDADES, SOCIALES Y CIENCIAS



**COLECCIÓN
CONOCIMIENTO**

Cada libro de la Colección Conocimiento es evaluado para su publicación mediante el sistema de dictaminación de pares externos. Invitamos a ver el proceso de dictaminación transparentado, así como la consulta del libro en Acceso Abierto en



[DOI.ORG/10.52501/cc.053](https://doi.org/10.52501/cc.053)

www.comunicacion-cientifica.com

Ediciones Comunicación Científica se especializa en la publicación de conocimiento científico en español e inglés en soporte de libro impreso y digital en las áreas de humanidades, ciencias sociales y ciencias exactas. Guía su criterio de publicación cumpliendo con las prácticas internacionales: dictaminación de pares ciegos externos, comités y ética editorial, acceso abierto, medición del impacto de la publicación, difusión, distribución impresa y digital, transparencia editorial e indexación internacional.

Movilidad social intergeneracional en la migración internacional: El caso Huandacareo, Michoacán

EDUARDO FERNÁNDEZ GUZMÁN



Fernández Guzmán, Eduardo

Movilidad social intergeneracional en la migración internacional: El caso Huandacareo, Michoacán / Eduardo Fernández Guzmán. — Guanajuato: Universidad de Guanajuato; Ciudad de México : Comunicación Científica, 2022.

349 páginas. — (Colección Conocimiento).

ISBN 978-607-441-951-1 (Universidad de Guanajuato)

ISBN 978-607-59425-8-2 (Ediciones Comunicación Científica)

DOI 10.52501/cc.066

1. Movilidad laboral — México. 2. Movilidad estudiantil — México. 3. Empresarios. 4. Estudiantes universitarios. 5. Huandacareo (Michoacán) — Emigración e inmigración I. Título. II. Serie.

LC: HT612 Dewey: 305.513

Primera edición, 2022

Reservados todos los derechos conforme a la Ley

D.R. © Universidad de Guanajuato

Lascuráin de Retana núm. 5 col. Centro,

C.P. 36000, Guanajuato, Guanajuato, México.

<https://www.ugto.mx/>

Ediciones Comunicación Científica S.A. de C.V., 2022

Av. Insurgentes Sur 1602, piso 4, suite 400, Benito Juárez,

C.P. 03940, Ciudad de México

www.comunicacion-cientifica.com

ISBN impreso (Universidad de Guanajuato): 978-607-441-951-1

ISBN electrónico (Universidad de Guanajuato): 978-607-441-946-7

ISBN impreso (Ediciones Comunicación Científica): 978-607-59425-8-2

ISBN electrónico (Ediciones Comunicación Científica): 978-607-59425-3-7

DOI: 10.52501/cc.066



Esta obra fue dictaminada mediante el sistema de pares ciegos externos. El proceso transparente puede consultarse, así como el libro en acceso abierto, en

<https://doi.org/10.52501/cc.066>

Índice

<i>Resumen</i>	9
<i>Prólogo</i>	11
<i>Introducción</i>	15
I. Historia y contexto de la migración internacional México- Estados Unidos	39
Acercamiento general a la problemática de la migración internacional	39
Contexto de la migración en el mundo	47
Migración internacional México-Estados Unidos: Antecedentes y realidad contemporánea	51
<i>Migración internacional en el siglo XIX: Los orígenes</i>	51
<i>Migración internacional en la etapa revolucionaria:</i> 1900-1920	57
<i>Migración durante el periodo posrevolucionario:</i> 1920-1942	61
<i>Programa Bracero: 1942-1964</i>	65
<i>La migración indocumentada: 1964-1986</i>	69
<i>De la Ley Simpson-Rodino a la actualidad</i>	73
II. La movilidad social como tema de estudio	81
Problematización del concepto de movilidad social	81
La movilidad social como tema historiográfico	101
La movilidad social analizada desde los estudios migratorios	111

III. Movilidad social: empresarios migrantes de Huandacareo en los Estados Unidos	117
Huandacareo: localidad objeto de estudio	117
Acercamiento teórico en torno al empresariado migrante	121
El empresario migrante como objeto de estudio	134
Empresarios migrantes huandacarenses en los Estados Unidos:	
resultados	160
<i>Datos sociodemográficos</i>	160
<i>Escolaridad</i>	160
<i>Inglés</i>	165
<i>Naturalizados estadounidenses</i>	165
<i>Causas del por qué migraron a los Estados Unidos</i>	168
<i>Lugares de destino en los Estados Unidos</i>	169
<i>De empleados a empresarios</i>	172
<i>Capital inicial</i>	186
<i>Integración a la sociedad estadounidense</i>	187
<i>Ingresos</i>	192
<i>Lazos transnacionales de los empresarios migrantes con su comunidad de origen</i>	195
IV. Movilidad social: migrantes de segunda generación huandacarenses en los Estados Unidos con estudios universitarios .	211
Análisis teórico en torno a la segunda generación	211
La segunda generación como objeto de estudio	222
Segunda generación: profesionistas universitarios hijos de migrantes de Huandacareo en los Estados Unidos	243
<i>Segunda generación y educación: reflexión y contexto</i>	243
<i>Segunda generación de migrantes huandacarenses: resultados</i>	258
Aspectos culturales y transnacionales	279
<i>Conclusiones</i>	293
<i>Referencias</i>	299

Resumen

Los desplazamientos humanos son un tema de investigación muy relevante para la ciencia histórica. Y siendo un asunto de suma relevancia para México, por su robusta tradición, la cuestión de la movilidad social vista históricamente en la migración amerita un análisis exhaustivo. El concepto de movilidad social se ha explorado abundantemente. Y como se analiza en el texto, ha sido de un interés muy vivo entre historiadores y, desde hace décadas, entre los estudiosos de la migración (migrantólogos). Empero, juzgamos que es necesario examinar comparativamente las diferentes expresiones de la movilidad social en la historia del presente de la migración internacional. Esta investigación es un esfuerzo sociohistórico por estudiar el concepto de movilidad social ascendente intergeneracional socioeconómica y educativa en el caso de los empresarios migrantes y segunda generación con carrera universitaria.

Esta investigación, que examina un tema escasamente estudiado en México, revela que los entrevistados manifiestan movilidad intergeneracional ascendente, ocupacional, de riqueza y socioeconómica, para el caso de los empresarios con ingresos, capacidad de compra y estilo de vida muy superior a la de sus padres; y educativa —subjetiva para la segunda generación, todos tienen por lo menos la licenciatura—, superior con mucho en nivel educativo a las de sus padres. Y salvo los que son hijos de empresarios, los otros manifiestan también movilidad social ascendente en relación con sus ingresos y movilidad ocupacional. Además de exponer las consideraciones socioeconómicas, de riqueza, de ingresos, de ocupación y

subjetivas que dan cuenta palpable de la movilidad ascendente, se indagaron asuntos de tipo cultural, familiar y transnacional para entender ámbitos socioantropológicos, históricos, intangibles, subjetivos y simbólicos de las historias de vida de estos migrantes. Y en ello radica la relevancia de este trabajo. La literatura disponible alrededor de la experiencia del empresariado migrante y de la segunda generación es abundante y ha generado aportes teórico metodológicos muy significativos. La contribución de esta investigación, de corte comparativo, con un enfoque de la migración como proceso, con perspectiva de la historia inmediata, metodológicamente basada en la historia oral, tiene la peculiaridad de ponderar las características sociodemográficas y sociohistóricas de los empresarios y la segunda generación con estudios universitarios, bajo el concepto de movilidad social intergeneracional. En este trabajo las historias de vida y una prolongada observación participante nos permitieron acceder a este grado de información.

Palabras clave: migración internacional, movilidad social, empresarios migrantes, migrantes de segunda generación.

Sobre el autor

Eduardo Fernández Guzmán es Doctor en Historia Moderna y Contemporánea, y es profesor investigador del Departamento de Estudios Culturales, Demográficos y Políticos de la División de Ciencias Sociales y Administrativas de la Universidad de Guanajuato (campus Celaya-Salvatierra).
ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-8998-5904>

Prólogo

En el curso de los años que he investigado acerca de las migraciones y las movilidades de las personas en el occidente de México ha habido muchísimos cambios; estos cambios han pasado por las historias de vida, por los aumentos y descensos de los flujos migratorios, por las adecuaciones a los mercados laborales por parte de los migrantes, por las variantes y volubles políticas migratorias, por las agravadas consecuencias de partir y de regresar a nivel individual, familiar y comunitario y, en fin, por un largo rosario de vicisitudes, calamidades, beneficios, riesgos y satisfacciones que forman parte de la vida de miles de familias en el país. Pero algo que ha permanecido en las narrativas migrantes, en el centro de los discursos y las justificaciones para migrar, sigue siendo el deseo de “salir adelante”, de ofrecerle a la familia “una mejor vida”, de darle a los hijos “las oportunidades que yo no tuve” y el alto valor de “ser alguien en la vida”.

Como investigador social uno puede encontrar muchísimos otros factores que intervienen en las decisiones —difíciles decisiones, debo admitir— de partir del terruño para rifarse la suerte en ese fenómeno que tan fácilmente conceptualizamos y definimos nominalmente: migrar. No obstante, en primera instancia siempre encontramos los factores asociados a la desigualdad económica, a la falta de oportunidades locales y a la estratificación social como los primordiales, que no los únicos, para migrar.

A esa narrativa épica se le opone una *contranarrativa* relativamente novedosa, una que en el trabajo de campo etnográfico me empecé a encontrar hasta mediados de la década de 1990 y es la que tiene que ver con

los recuentos de los fracasos y con el amargo regreso a la tierra de origen sin haber cumplido las metas, los sueños, los planes y esperanzas con los que se partió. De hecho, esa contranarrativa empezó a manifestarse en un compendio de canciones recogidas en el cancionero de la migración editado en 1996, donde ya se hablaba principalmente de los fracasos en la frontera, de los múltiples intentos infructuosos para pasar al otro lado. Pero también hablaba de la contraparte, de los éxitos en el paso, en lo económico y en lo romántico (López Castro, 1995).

Recorriendo historias personales y familiares, Eduardo Fernández nos presenta en este libro esa misma cara exitosa de la migración, cara desde luego no exenta de irregularidades y sombras, pero que en todo caso vienen a representar la culminación de lo que se buscaba con los esfuerzos migratorios, eso que llaman *el sueño americano*.

Desde hace unos 10 años los propios migrantes han estado cuestionando esa noción que fuera durante muchos años algo incuestionable: el sueño americano existe y se puede cumplir; de hecho, cualquiera puede hacerlo con cierto esfuerzo y tenacidad (Chomsky *et al.*, 2017; Taussig, 2021). Pero el clima antiinmigrante y racista en muchas regiones de los Estados Unidos, las políticas migratorias restrictivas, clasistas y xenófobas, las crisis de muchos mercados laborales, la consecuente pérdida de empleos y, en fin, la precariedad del trabajo en el mundo neoliberal, socavaron muy rápidamente las percepciones de los migrantes acerca de las oportunidades sin más límite que la voluntad de aprovecharlas en los Estados Unidos (Marrero, 2012).

Y, sin embargo, un grupo de migrantes michoacanos y sus familias, estudiados por el Dr. Fernández, representan aún hoy esas voluntades y esfuerzos que rinden fruto en la forma de movilidad social ascendente.

La movilidad social no es un tema de investigación que tenga un nicho muy amplio en las ciencias sociales actualmente; durante varias décadas del siglo pasado se investigó asociada al análisis de la estructura de clases, a la estratificación social a partir de la famosa escuela de Chicago de estudios sociológicos, antropológicos y urbanos y desde luego, también desde la perspectiva marxista. Pero la globalización, que arrasó con todo, también dejó atrás ese tipo de estudios, que ahora, afortunadamente, el Dr. Fernández retoma con una perspectiva histórica y un método etnográfico.

Un tópico recurrente en los estudios de la movilidad social ascendente es el papel de la educación en ese proceso. Una educación universitaria, por lo menos de bachillerato, representa para los migrantes, y en general para los miembros de las comunidades, una palanca para el ascenso. No obstante, muchos estudios han demostrado que para acceder al sueño del ascenso social hay que vencer muchísimos obstáculos de tipo social, cultural, identitario, de clase, pues, si bien las oportunidades pueden estar presentes, salir del barrio para tomarlas no es un proceso fácil y, de hecho, son pocos los afortunados que lo logran (Kupfer, 2015).

Así es que los ejemplos de movilidad ascendente inter- e intrageneracional que el lector puede encontrar en este libro, si bien son garbanzos de a libra, son también casos ejemplares del tesón y las capacidades de resiliencia social y personal de muchos migrantes de este pueblo michoacano. La acumulación de estos garbanzos, desde luego, no refuta las experiencias de autosobreexplotación que uno puede encontrar en las historias personales de millones de migrantes en todo el mundo; experiencias que reelaboran las éticas del trabajo y resignifican la construcción de un yo a partir del esfuerzo y que cuestionan, desde una perspectiva sociológica, las posibilidades reales y a la mano de transformaciones en el bienestar económico, cultural, emocional y físico a partir de las migraciones.

Esto puede poner en perspectiva los hallazgos tan valiosos expuestos en este libro, a partir de un cuestionamiento de los propios valores construidos por los migrantes y compartidos en un contexto neoliberal que impulsa el *progreso* individual y la *realización* personal como parámetros de una subjetividad empresarial gestionada por uno mismo (Bedoya Hernández, 2017).

Para decirlo pronto, si bien la migración es parte de las experiencias de vida de millones de personas, de miles de huandacarenses —ciertamente—, no es suficiente para la movilidad social ascendente; existen muchísimos factores sociales, culturales, económicos, históricos, familiares y personales que combinados de maneras extremadamente complejas ofrecen las oportunidades de ese ascenso social y económico. Y lo mismo puede decirse para los obstáculos que impiden o restringen tal movilidad en la estratificación social. Desde luego, pienso, igual que el Dr. Fernández, que la larga historia de las migraciones de mexicanos y las extensas redes so-

ciales construidas a lo largo y ancho de las relaciones de paisanaje y de parentesco de varias generaciones facilitan y hasta posibilitan que algunos individuos y sus familias aprovechen de una manera creativa los recursos que se les presentan con la migración.

Analizar ese complejo entramado social migratorio es un trompo a la uña que el Dr. Fernández asumió como reto durante varios años de investigación histórico-etnográfica y cuyos resultados presentados en este libro serán, para muchos, una ventana a ese importante grupo de migrantes y una esperable y provechosa discusión académica y política.

GUSTAVO LÓPEZ CASTRO

Junto al Canal de la Esperanza, Jacona

Referencias

- Bedoya, M. (2017). *La gestión de sí mismo: Ética y subjetivación en el neoliberalismo*. Universidad de Antioquia.
- Chomsky, N., Hutchison, P., Nyks, K. y Scott, J. P. (2017). *Requiem for the American dream: The 10 principles of concentration of wealth & power*. Seven Stories.
- Kupfer, A. (2015). *Educational upward mobility: Practices of social changes*. Palgrave MacMillan.
- López, G. (1995). *El Río Bravo es charco: Cancionero del migrante* (Col. Tradiciones). El Colegio de Michoacán.
- Marrero, P. (2012). *Killing the American Dream: How anti-immigration extremists are destroying the nation*. St. Martin's.
- Taussig, D. (2021). *What we mean by the American dream: Stories we tell about meritocracy*. Cornell University.

Introducción

La migración en todas sus facetas y matices es un fenómeno histórico y social cuya comprensión se torna cada vez más compleja. De ahí que la gama de enfoques y paradigmas teóricos (Gómez, 2010; Micolta, 2005; García, 2003; Massey *et al.*, 2000), abordajes metodológicos, temáticas indagadas, peculiaridades temporales y espaciales, y parcelas disciplinares inmersas en su investigación den cuenta de su vitalidad como campo de conocimiento. La realidad que corre con múltiples escenarios y signos de este fenómeno, producto de una convergencia de estructuras de larga, mediana y corta data, amerita una perspicacia donde, como sugería Herrera (2006), se capte la migración en toda su dinámica, propiciando con ello un escenario de mayor amplitud heurística. Entre más se abona al estudio de la migración más intrincada se torna (Ávila y Gaspar, 2020). Es necesario echar mano de varios modelos teóricos, en general del fenómeno y en particular de la temática. Sus intrínsecas realidades empíricas exigen una visión multidisciplinar y una perspectiva teórica polivalente.

Por motivo de la pandemia del Covid-19 (Vega, 2021b; Torre, 2021; Guijarro *et al.*, 2021; Bojórquez *et al.*, 2021; Prunier y Salazar, 2021; Irazuzta e Ibarra, 2021; Yüceşahin y Sirkeci, 2020; Chakraborty y Maity, 2020; Canales y Castillo, 2020) se acrecentaron los discursos antiinmigrantes y las medidas restrictivas de entradas y salidas de los países, disminuyendo con ello la migración internacional de personas. Un hecho novedoso en la historia de la migración internacional. Ni los más traumáticos eventos bélicos o crisis económicas más exacerbadas mostraron un freno tan radical

a nivel global. La coyuntura de la pandemia le dio matices inéditos al fenómeno migratorio. No significa que haya roto la inercia estructural e histórica de la migración internacional. El desplazamiento humano es una estructura de larga duración alimentada de múltiples consideraciones que ha dejado su huella indeleble en las sociedades a través del tiempo.

Hasta donde alcanza la memoria histórica (Gouriévidis, 2014), las veleidades intrínsecas de la sociedad o la misma naturaleza de las estructuras socioeconómicas, las azarosas condiciones del clima y la naturaleza, las hambrunas y la penuria de alimentos, las invasiones, las guerras, las persecuciones (políticas, religiosas, étnicas), las reestructuraciones geográficas, las asimetrías en el desarrollo entre naciones, trabajo intelectual y manual, y campo y ciudad, la evolución en los medios de transporte y comunicaciones, los permanentes reacomodos en los patrones de acumulación de capital, la industrialización y la urbanización, el afán de conocer otros horizontes, etc., han sido el motor de una movilidad siempre activa. Las sociedades, desde su génesis hasta hoy, en parte son producto (en su debida proporción) de la marca de estas oleadas humanas (Abu-Warda, 2008) que cargan en sus alforjas (materiales, mentales, intelectuales, culturales) un bagaje que incide en todos los ámbitos en los lugares de destino. Salta a la vista, entonces, que las causas de desplazarse de un lugar a otro son diversas, como variadas han sido las consecuencias a nivel individual, familiar, generacional, local, regional. Vista históricamente, la migración internacional adquiere otros matices. Y se demuestra que es inherente al ser humano y arrastra estructuras de larga, mediana y corta duración. Visto el fenómeno coyunturalmente, es arriesgado y descontextualizado.

Así pues, y con justa razón, el asunto de la migración, en todas sus modalidades, patrones, características, temáticas, causas y consecuencias, sigue siendo un área de investigación muy asistida en las esferas de la vida académica, de los discursos y políticas públicas, y de organizaciones de la sociedad civil. Las acaloradas discusiones actuales que se han recrudecido entre los Estados Unidos y México, ocasionadas por la marea inédita de migrantes de tránsito, los migrantes que huyen por efecto de la inseguridad en México (Vega, 2021a; Ley, Ibarra y Meseguer, 2021; González, Serrano y González, 2021; Buscaglia, 2013), la exacerbación del sentimiento antiinmigrante en el vecino país, las altas y bajas en las economías, y la

contención fronteriza (Calvillo y Orozco, 2021; Anguiano y Villafuerte, 2015) han hecho de la nueva realidad migratoria México-Estados Unidos un laboratorio de análisis donde surgen cuestiones dignas de develar, debatir y de ir más allá de argumentos anodinos y sin sustrato analítico.

Para entender la realidad migratoria de México debemos recordar que es un país de origen, tránsito y destino de migrantes internacionales. En su devenir histórico han existido diferentes olas de inmigrantes europeos, asiáticos (Rodríguez y Anguiano, 2019; Ota, 1997; González, 1993; González, 1960) y latinoamericanos, algunas de las más profusas sucedieron en la etapa colonial, y en el siglo xx como producto —entre otras cosas— de la guerra civil española, los éxodos políticos derivados de las dictaduras militares en Sudamérica y los movimientos guerrilleros en Centroamérica. Aunque los flujos de inmigrantes han sido simbólicos tienen un carácter permanente. La población nacida en otro país que radica en México ha representado entre 0.4 y 0.9% del total de la población entre 1950 y el año 2018; en 1992 fueron 465 000, llegando a 1.07 millones en 2018, siendo la mayoría de origen estadounidense con 799 000 y 275 000 del resto del mundo (Anuario de Migración y Remesas, 2020; Albo y Ordaz, 2011).

Otro gran evento que ha generado mucho análisis y discusión es el de los migrantes centroamericanos que se dirigen a los Estados Unidos (Faret, Anguiano y Rodríguez, 2021; Juárez, 2020; Morales, 2020; Parrini y Alquisiras, 2019; Moyeda, 2017; González, 2017; Anguiano y Villafuerte, 2016; Osorio, 2014), en este caso el número de aquellos que han optado por radicar en México se incrementó. Además de los centroamericanos, los flujos están acompañados de cubanos, haitianos, asiáticos y africanos (Selee, Giorguli, Ruiz, Masferrer, 2019). Pero el tema de la migración internacional México-Estados Unidos ha estado en el centro del análisis de manera más sobresaliente en las últimas décadas. Y con razón, Donato *et al.* (2010) señalan que históricamente, la migración México-Estados Unidos constituye el flujo más numeroso y persistente entre dos países en el planeta. Por este motivo la mayor parte de la investigación empírica y teórica sobre migración en América Latina se ha enfocado en esa realidad. Por esto, la investigación en México ha forjado un cúmulo muy copioso acerca de la migración y las vicisitudes y contextos del asentamiento de los migrantes en territorio estadounidense. Al respecto, Durand (2016) señala,

y con mucha certeza, que ninguna otra corriente migratoria a los Estados Unidos procedente de un solo país ha perdurado más de 130 años.

Al analizar el recorrido histórico de este circuito migratorio, ya centenario (Durand, 2016; Henderson, 2011; González y Fernández, 2003), salta a la luz que, durante los últimos 10 años, ha habido cambios importantes en la migración entre ambos países (Baca y Mojica, 2018). Entre los cambios más visibles está la disminución del flujo indocumentado (Vega, 2015) y el incremento de los migrantes de manera legal (un creciente proceso de ciudadanía estadounidense), la fuga de cerebros o migración calificada cada vez más pronunciada (Alfaro y Aragonés, 2020; Delgado, Chávez y Rodríguez, 2016; Calva y Alarcón, 2015; Lozano, Gandini y Ramírez-García, 2015; Castaños-Lomnitz, 2004), el repunte de la migración de mujeres (Magalhães, 2021; Bonilla, 2021; Ávila y Gaspar, 2020; Girón y Soto, 2018; Suárez y Zapata, 2017; Sánchez y Serra, 2013), la migración infantil (Rodríguez, 2021; Pavez, 2017; Del Carpio, Fernández y Garnica, 2015; Román y Zúñiga, 2014; López, 2007), la presencia cada vez mayor de empresarios migrantes en aquel país y la cada vez más pujante cantidad de hijos de migrantes con título universitario egresados de instituciones estadounidenses, entre otros temas.

Es importante señalar que la población total de mexicanos en los Estados Unidos se ha reducido desde el año de 2014, empero, con aproximadamente 12 millones de personas en 2020, se mantiene como el contingente de inmigrantes más numeroso en esa nación. De hecho, los migrantes mexicanos internacionales se concentran en los Estados Unidos (97.4%), en Canadá (0.73%) y el resto, en orden de importancia, en España, Guatemala, Alemania, Francia, Inglaterra, Bolivia e Italia. Y no sólo eso, si analizamos la cantidad de personas de origen mexicano (primera, segunda y tercera generación viviendo en los Estados Unidos) resalta aún más su importancia. La segunda generación es la de mayor volumen desde hace unos años, 13.9 millones (35.6%), y la tercera generación, 12 millones (32.7%), es similar al volumen de la primera generación (31.7%), y constituyen en su conjunto más de 36 millones de individuos (Anuario de Migración y Remesas México, 2020). De ahí la importancia de entender las múltiples consecuencias a nivel económico, político, cultural, social y educativo que implica para los Estados Unidos —y para México— esta enor-

me diáspora. Una asignatura pendiente es analizar a estas generaciones de manera comparativa —en los procesos de adaptación, asimilación, enclaves étnicos, vida transnacional, procesos identitarios, movilidad social y el influjo sociocultural, simbólico, psicosocial, económico, político— en ambas sociedades, origen y destino. Teórica y metodológicamente presenta retos de gran calado y sus resultados develarían aspectos muy sustantivos de esta faceta poco explorada desde México.

Dicho lo anterior, no se exagera cuando se afirma que la migración internacional ocupa un lugar muy destacado en la agenda de las ciencias sociales en México. Es un fenómeno muy entendido en el territorio mexicano y genera mucha inquietud en cuanto a sus raíces y causas. Y mientras existan las crecientes brechas entre los países de origen y destino en cuanto a renta, calidad de vida, oportunidades, servicios, garantía del disfrute de derechos, transiciones demográficas, avances tecnológicos en transporte y comunicación (Lutero y Pérez, 2019; Castles, 2014), redes sociales, comunidades transnacionales, cultura de la migración, industria de la migración, desastres naturales (Lorenzo y Marcihacy, 2019), inseguridad política, persecución, así como afanes voluntaristas de conocer otros lares, la migración internacional seguirá siendo alimentada. Verla unilateralmente y de forma reduccionista no devela la complejidad de su dinámica.

En suma, la migración internacional tiene causas y consecuencias diversas (Rivera *et al.*, 2014), responde a impulsos históricos y sociales en un proceso dialéctico e integral y en su historia contemporánea presenta índices de desplazamiento inéditos. La migración no es un fenómeno plano, unidimensional y observable homogéneamente. Los migrantes, igualmente, son un grupo heterogéneo con experiencias, visiones, perspectivas, proyectos, adaptaciones y logros disímbolos. Y en este contexto se plantea abrir el análisis del concepto de movilidad social intergeneracional ascendente socioeconómica y educativa de los empresarios migrantes y de los estudiantes universitarios hijos de migrantes en los Estados Unidos (segunda generación). Para ello haremos una exploración bibliográfica, hemerográfica y estadística en relación con la conexión histórica, movilidad social y migración, y presentaremos resultados empíricos de esta temática muy poco estudiada en México. El objetivo es proponer rutas de análisis para concatenar históricamente el concepto de movilidad social en el tema

de la migración internacional como una agenda de investigación que recorra conceptual y empíricamente la movilidad social y el cambio social en esta temática.

Habitualmente, desde el comienzo de los estudios en materia migratoria un asunto central de sus investigadores ha sido la cuestión del desempeño de los migrantes y sus descendientes en comparación con las poblaciones nativas o mayoritarias en los países de destino. La gente suele moverse en busca de una mejor vida, primordialmente cuando las oportunidades en las sociedades de destino son más promisorias que las del país de origen. Por tanto, se puede esperar que la migración suele ser favorable para la movilidad social y el perfeccionamiento profesional. De hecho, uno de los principales objetivos de los trabajadores migrantes es optimizar sus propias perspectivas y, lo que es más importante, las perspectivas de vida de sus hijos en comparación con las de aquellos que se quedaron en sus comunidades de origen. Esto, en muchos casos, presupone un deseo para la mejora intergeneracional, en la que los hijos están mejor que sus padres (Zuccotti, Ganzeboom y Guveli, 2015).

Luego entonces, la migración y la estratificación social están cada vez más vinculadas. Ambas involucran cambios de vida. La estratificación es acerca de las oportunidades de vida diferenciales (quién adquiere, qué y porqué) y la migración es acerca de mejorar las oportunidades de vida, adquirir más de las buenas cosas de la vida. La migración afecta visiblemente las estructuras de estratificación tanto del país de origen como del país de destino. Varios investigadores han explorado aspectos centrales del vínculo migración-estratificación brindando enfoques y teorías innovadoras, por ejemplo, la causación acumulativa, contextos de recepción, modos de incorporación, asimilación segmentada, enclave étnico, cultura oposicional y oportunidades de vida diferenciales entre migrantes en salud, cuidado de la salud, alojamiento, empleo e ingreso (Jasso, 2011). El análisis de la movilidad social desde una perspectiva histórica es crucial para entender esa complejidad.

En lo concerniente a los temas de investigación de este libro se puede afirmar que las migraciones y la actividad empresarial de los migrantes tienen algunos siglos de existir. Empero, con las fluctuaciones y la nueva realidad económica mundial y la fuerza de las nuevas tecnologías la mi-

gración y el espíritu empresarial migrante han creado nuevas modalidades de migrantes con novedosas formas de integración sociocultural y participación en las sociedades de origen y destino (Chrysostome y Nkongo-Bakenda, 2019). Los migrantes y empresarios, señalan Elo *et al.* (2018), están insertos y vinculados a muchos factores sociales, culturales, religiosos y organizacionales, y tienen varios roles y posiciones como empresarios, intraemprendedores, propietarios y gerentes de empresas familiares y negocios, capitalistas de riesgo y creadores de cambio, redes sociales, capital social e integración social, junto con la dinámica familiar, las intenciones a largo plazo, historial empresarial, el ecosistema de la diáspora transnacional, el emprendimiento transnacional y las redes glocalizadas, todo ello se considera en la actividad empresarial a través de las fronteras.

En este tenor, Cooney y Liccardi (2019) afirman que la literatura reciente sobre espíritu empresarial de los inmigrantes se ha centrado en la influencia de varios factores, como la educación en el país de origen y en el de destino, las vocaciones, experiencias empresariales anteriores, ubicación y nivel de gestión logrado, tiempo de residencia en el país de destino, grado de integración, formas de capital, áreas rurales o entorno urbano, factores etnoculturales, papel de los enclaves y la fuerza de la diáspora. De hecho, la complejidad del tema es de tal magnitud que se puede aseverar que se requiere más que investigación económica y empresarial, y, por ende, que se sumen otros investigadores (de las ciencias sociales) en el estudio del emprendimiento inmigrante. Por ello, Ciéslik (2017) afirma que la principal característica del emprendimiento como fenómeno socioeconómico es su inmanente diversidad, y ello plantea fuertes desafíos a los investigadores.

Una posibilidad para la asimilación de los inmigrantes en las sociedades receptoras es la integración a través del emprendimiento. Emprendimiento significa identificar y explotar las oportunidades de negocio. Una forma común de espíritu empresarial es empezar un nuevo negocio. Iniciar un nuevo negocio tiene un efecto positivo en el empresariado migrante (por ejemplo, a través de la integración socioeconómica) y también puede evocar efectos sociales positivos dentro del país de acogida. Los inmigrantes pueden traer nuevas y diferentes experiencias, perspectivas, conocimientos, habilidades y redes de las cuales la sociedad receptora

puede beneficiarse. Así, los empresarios inmigrantes pueden contribuir de forma significativa a la transferencia de conocimientos, innovación, competitividad y crecimiento económico (Brieger y Gielnik, 2020).

Acorde con lo anterior, previas investigaciones han demostrado que los inmigrantes tienen más probabilidades que los nativos de convertirse en empresarios (Kahn, La Mattina y McGarvie, 2017). En los países de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE) y la Unión Europea en 2015 aproximadamente 12% de los inmigrantes tenían su propio negocio. En esos países los inmigrantes tienen más probabilidades de autoemplearse que la población nativa. Por ejemplo, en Polonia y la República Checa más de 25% de los inmigrantes tienen sus propios negocios, una tasa cerca de dos veces más que la tasa entre sus contrapartes nativos (Brieger y Gielnik, 2020). Y esto es muy digno de resaltar, como lo aprecian Cooney y Liccardi (2019), ya que deben reconocerse elementos esenciales a los cuales se enfrentan los migrantes internacionales, tales como el acceso reducido al financiamiento, escasa capacidad lingüística, falta de redes, problemas de confianza con la población local, comprensión limitada del ecosistema local, el racismo y la baja experiencia de gestión debido al bloqueo de movilidad. Además, cada país de destino es diferente al país de origen en cuestiones físicas, económicas, sociales, culturales, ambientales y políticas. Lo que significa que están brotando empresarios migrantes en diversos entornos, y sus motivaciones y nivel de innovación deben tomarse en cuenta en sus diferentes contextos.

Por su parte, la temática de la segunda generación de migrantes es una arista con apenas cuatro décadas de existencia, teórica y empíricamente más analizada en los Estados Unidos y Europa, pero aún con muchos huecos por llenar en lo que respecta a los mexicanos de segunda generación en los Estados Unidos en lo que atañe a la movilidad social en todas sus vertientes, los logros en materia educativa, la ocupación, los ingresos, la vida transnacional, la identidad, los valores culturales, las vicisitudes, las experiencias de vida, las coordenadas sociodemográficas, etc. Es un tema, al igual que el de los empresarios migrantes mexicanos, muy poco explorado en México, a pesar de que en los últimos años la segunda generación ya supera en número a la primera y tercera generación en territorio estadounidense.

La segunda generación, en general, refiere Rumbaut (2006), ha aumentado muy rápidamente debido a la inmigración prolongada, el crecimiento natural y los matrimonios mixtos. Y muchas preguntas teóricas surgen acerca de la incorporación de estos hijos de inmigrantes en comparación con la de sus padres: las formas de aculturación y la construcción de sus identidades, patrones de lenguaje, trayectorias sociales, residenciales, reproductivas, maritales, escolares, laborales, económicas, cívico-políticas, lealtad, nacionalidad, vínculos transnacionales, memoria y conexión simbólica con la nación de origen. Estas interrogantes se plantean en la presente investigación que, desde la perspectiva histórica y cualitativa, pretende comparar estos dos grupos de migrantes que tienen intrínsecas peculiaridades, pero comparten la especificidad de la movilidad social intergeneracional en las variables ocupacionales, socioeconómicas y educativas a través de un arduo proceso de adaptación.

Metodología

Esta investigación es de corte cualitativo. Características centrales de la investigación cualitativa son su cualidad inductiva, que analiza y comprende el contexto y a los individuos bajo una perspectiva holística, e intenta analizar a las personas dentro del marco de referencia de ellas mismas, ya que todos los contextos y personas son potencialmente ámbitos de estudio. Pretende indagar los fenómenos sociales desde la propia perspectiva del actor (Quecedo y Castaño, 2002). Desde esta misma visión, Noreña *et al.* (2012) consideran que —desde la perspectiva cualitativa— los fenómenos son analizados en su contexto, procurando descubrir el sentido o la interpretación de los mismos a partir de los significados que las personas les conceden. Es por este gran bagaje acumulado —sostiene Cisterna (2005) en investigaciones cualitativas— que no puede ser omitido, ni siquiera por los más recalcitrantes positivistas de cepa que sólo pretenden encontrar objetividad en lo que es cuantificable y reducible a relaciones estadísticas. La investigación cualitativa, señalan Hernández, Fernández y Baptista:

Se fundamenta en una perspectiva interpretativa centrada en el entendimiento del significado de las acciones de seres vivos, sobre todo de los humanos y sus instituciones, busca interpretar lo que va captando activamente [...] El investigador se introduce en la experiencia de los participantes y construye en conocimiento, siempre consciente de que es parte del fenómeno estudiado [...] Es naturalista porque estudia a los objetos y seres vivos en sus contextos o ambientes naturales y cotidianidad, e interpretativo, pues intenta encontrar sentido a los fenómenos en función de los significados que las personas les otorgan. (2010: pp. 9-10)

La investigación cualitativa no busca la cuantificación. Los investigadores de corte cualitativo realizan registros narrativos de los fenómenos que son estudiados a través de técnicas como la observación participante y las entrevistas no estructuradas (Cruz del Castillo, Olivares y González, 2014).

Dicho lo anterior, se establece que la ruta metodológica empleada en esta investigación está sustentada en dos pilares: trabajo de campo y fuentes bibliográficas y hemerográficas. En relación con el primero, la observación y la exploración del terreno fue fundamental, ya que nos permitió el contacto directo con el objeto de estudio (observación participante) y las historias de vida de corte temático, que consistió en el acopio cualitativo de testimonios orales. El objetivo de la aplicación de estos instrumentos de recolección de datos fue indagar y profundizar a través de la memoria la riqueza de las experiencias, vicisitudes e hitos de las biografías de los informantes, posibilitando la descripción de aspectos y situaciones centrales de su devenir. Asimismo, se recurrió a libros, revistas y censos. Estos nos aportaron elementos teórico-metodológicos, el contexto histórico de la migración internacional México-Estados Unidos, los estados del arte del concepto de movilidad social aplicada a la ciencia histórica y los estudios migratorios, que en su conjunto no es posible obtenerlos del trabajo de campo.

Nuestra sociedad contemporánea, bajo la tónica de una modernidad que corre a pasos agigantados, presencia transformaciones muy rápidas en las estructuras institucionales y la vida cotidiana, es decir, somos testigos de una cambiante, acelerada y compleja realidad actual. Somos parte y ob-

servamos agitaciones históricas que nos dan de frente, y la globalización y los modernos medios de comunicación e información (Pons, 2013) nos imponen nuevas formas de convivencia, de observarnos a nosotros mismos y el lugar que ocupamos en el mundo. La historia de nuestro pasado inmediato se abre paso ante este reto de cambios cada vez más acelerados en la sociedad de las últimas décadas (Garay, 2007).

En este mismo tenor Sartori (2008) hablaba de la aceleración del cambio explicando que el mundo contemporáneo corre a una velocidad histórica tan vertiginosa que en el breve transcurso de una vida nos resulta difícil reconocer; en la vejez, el mundo que conocimos de adolescente; y en una realidad tan cambiante el hombre no tiene ni tiempo ni modo de encontrar asiento. Es por ello que las técnicas de recolección de las experiencias vividas son cruciales para comprender la versatilidad de las transformaciones contemporáneas. La historia oral levanta la mano para tal efecto.

La historia oral es una técnica concreta de investigación contemporánea que se desarrolló con mayor ímpetu después de la segunda Guerra Mundial (Thomson, 2007). Explora campos para los que no hay —o son insuficientes— otro tipo de documentos, en este sentido, representa un instrumento de heurística contemporánea. Y permite además una mayor comprensión del pasado inmediato y de su reconstrucción sociocultural como historia. Se trata de una serie de métodos para un tiempo concreto y fortalecido en el trabajo interdisciplinario. Investiga hechos, vicisitudes y estructuras de los coetáneos (Niethammer, 1993).

El análisis centrado en el sujeto social, nos explica Quinto (2000), además de introducirnos en los distintos mundos de vida de éste al permitir la reconstrucción de las prácticas sociales y culturales cotidianas del sujeto, hace posible relacionar lo micro-macrosocial con lo micro-macroespacial en una dimensión histórica. Por lo tanto, la historia de vida involucra a un sinfín de sujetos y actores sociales de diferente nivel e importancia, próximos, cercanos y distantes; pero, todos juntos con él, constructores de una historia y una cultura que para ellos tiene significado y define su identidad. La cultura está en la mente de cada individuo.

Es por ello que las historias de vida, nos dice Garay (2006), constituyen fuentes invaluable para entender las prácticas sociales de una cultura, ya que contienen referentes fundamentales para entender los procesos socia-

les. Esto significa que las historias de vida tanto de las élites como de los grupos marginados aportan con sus relatos a la edificación de la memoria e identidad colectiva. La historia de vida de un individuo es un área de oportunidad para la comprensión y la reconstrucción de la sociedad en que vivió (Camarena y Necochea, 2006).

Por lo tanto, es un instrumental fundamentalmente útil para emprender investigaciones que versen sobre la época contemporánea y más cerca al presente, donde todavía sea factible entrevistar e interactuar con todos aquellos informantes calificados para la investigación, reviviendo así la riqueza de la experiencia de los individuos que no han sido registrados o de los procesos y acontecimientos marginados o levemente abordados o, por qué no, de los que han sido menospreciados en los testimonios tradicionales u oficiales (Collado, 2006).

Así, la historia oral ha encontrado en las “historias de vida” un recurso metodológico y la posibilidad de reconstruir el caudal de experiencias de vida de la sociedad (Aceves, 2006). Vista así, en la actualidad, más que en ningún otro momento de nuestro pasado histórico, se obtienen las más sentidas representaciones e impresiones de nuestros contemporáneos gracias a la entrevista (Silvester, 2013). Por lo antes descrito, la historia oral recupera de los testimonios los pensamientos, emociones, sentimientos y necesidades (Rodríguez, Luque y Navas, 2014). Para nuestra investigación es ideal, ya que, como bien lo decía Thomson (1999), la migración emerge como uno de los más importantes temas de investigación de la historia oral.

Mallimaci y Giménez (2006), mencionan que la historia de vida se enfoca en un sujeto individual, y tiene por esencia el análisis de la narración que este sujeto vierte sobre sus experiencias vitales. La historia de vida facilita descubrir lo cotidiano, las prácticas de vida omitidas por las miradas dominantes. La historia oral es un tipo de investigación que se funda de la reflexión individual sobre los eventos concretos de la historia de una sociedad, analizando sus diferentes causas y consecuencias sobre la vida individual y familiar de los participantes, y de otros actores sociales. Esta perspectiva permite acceder a las visiones y comprensiones en la historia social. La historia oral, señalan Cruz del Castillo, Olivares y González (2014), procura revisar la cotidianidad del individuo entrevistado, su nivel socioeconómico, sus relaciones familiares y sociales, así como sus valores.

Rojas (2013) considera, por su parte, que las historias de vida acceden a entender un tiempo mayor en el devenir histórico de las personas, lo que facilitará conocer de manera más profunda los datos y hechos relevantes o inéditos que experimentó el entrevistado. Dicho lo anterior, la historia del presente tiene en la historia oral uno de sus soportes metodológicos fundamentales. Aróstegui (2004a) nos dice que la Historia no únicamente es la herencia recibida, sino la conciencia formada a partir de la experiencia de nuestro propio actuar, es decir, la historia antes de ser narrada es vivida. Sin embargo, no debemos olvidar que la historia vivida y la historia heredada forman un *continuum*. La historia del presente en la década de 1990 era una historia en pleno proceso de reconstrucción. En esos años se concibe como un nuevo enfoque del pasado que sirve al conjunto de historiadores y representa una preocupación histórica nueva, que induce a repensar la escritura histórica desde la memoria.

Para Fazio (1998) la historia del tiempo presente surge por dos factores: una exigencia historiográfica y una necesidad social. La primera por la urgencia de tomar distancia con las maneras tradicionales de hacer y escribir historia muy concentrada en la naturaleza política, diplomática y militar, abriéndose nuevas direcciones en el estudio de la disciplina (sociedad, cultura, economía, mentalidades, etc.) restándole importancia al acontecimiento mientras se tomaba valor a los procesos, a las estructuras y a las relaciones entre las diferentes instancias de la sociedad en una perspectiva global. Y, además, los modernos medios de comunicación y la cantidad enorme de documentación que refiere a nuestro presente crearon las condiciones para trascender el archivo y se comenzó a trabajar sobre temas contemporáneos, aunado a ello, el relativismo subjetivista que cuestiona el fetichismo del documento que contenía casi una verdad incuestionable. Y la segunda, la necesidad de responder a un conjunto de expectativas sociales.

Esto nos lleva a afirmar que la historia del presente es una renovación metodológica de la historiografía con el objetivo de investigar las claves interpretativas de estas últimas décadas. Este paradigma historiográfico hace visible la historia de cada época desde la perspectiva de los propios hombres que la viven (Allier, 2018; Gaston, 2000). Es la historia de una edad determinada escrita por los coetáneos. Es decir, por historia del pre-

sente se entiende la posibilidad de análisis histórico de la realidad social vigente, que comporta una relación de coetaneidad entre la historia vivida y la escritura de esa misma historia, entre los actores y testigos de la historia y los propios historiadores (Soto, 2004).

Erróneamente se cree que la investigación del presente es asunto exclusivo de las ciencias sociales, quitándole a la historia la capacidad en dicho análisis. Soto (2004), en relación con ello, reflexiona y dice que esto no tiene por qué ser cierto. El quehacer historiográfico tiene mucho que decirnos sobre las complejas sociedades presentes. Y la relación cada vez más estrecha entre la historia con las ciencias sociales le ha brindado la posibilidad a muchos historiadores para involucrarse y documentar su propio tiempo como campo de estudio historiográfico, buscando con ello llenar los huecos persistentes entre el presente y aquellas etapas que la historiografía positivista tenía como objeto de estudio.

Garay (2007) nos dice que en cada presente hay contenidos siempre pasados que pueden marcar tendencias. Y si el criterio de objetividad fuera prescindir y distanciarnos lo más que se pueda de nuestro entorno vivencial y coetáneo, también serían, por lo tanto, inútiles las investigaciones de las demás ciencias sociales que basan sus conocimientos de la vivencia y de la realidad presente. La objetividad, la imparcialidad y la perspectiva histórica son asuntos de suma complejidad tanto para historiadores de etapas muy antiguas como de las más actuales o para cualquier investigador de nuestra sociedad. La objetividad no es una cuestión de dimensión temporal ni de voluntad del investigador, sino de recursos y soporte metodológico.

Es muy frecuente que el historiador al analizar un estudio enfocado en la época contemporánea se enfrente con la insuficiencia de fuentes documentales, lo que inhibe llegar a la profundidad de lo que se pretende investigar. En ese momento la utilización de la historia oral —del testimonio de los protagonistas— es vital e incluso en muchos casos imprescindible (González y Naranjo, 1986). Aróstegui (2004b) señala que las fuentes orales son imprescindibles en la escritura de la historia del presente. La historia del tiempo presente se caracteriza, entre otras cosas, porque es la única historia donde conceptualmente se da el hecho de que viven protagonistas. Mientras vivan hay historia del presente con ellos. En consecuencia, con

ello, las fuentes orales son vitales para cualquier historia de nuestro tiempo. La historia oral se ha convertido en una historiografía enfocada hacia ciertas aristas sociohistóricas específicas: la “historia desde abajo”, de la marginalidad, de los dominados, de los dolientes.

Para González-Monteagudo (2010) la entrevista resulta de gran valía en relación con contenidos y procesos históricos, sociales y culturales de las últimas generaciones, en las que no existen documentos escritos, como los hábitos de la vida cotidiana, los procesos migratorios, las mentalidades, los valores, los procesos de cambio sociocultural y la participación política. Las entrevistas, en nuestro caso, permiten lo que Martínez-Salgado (2012) refiere: lograr que las cosas elegidas proporcionen la mayor riqueza de información posible para estudiar en profundidad la pregunta de investigación. Este libro recoge la experiencia vivida de los empresarios migrantes de Huandacareo, Michoacán, en los Estados Unidos y de hijos de migrantes con estudios universitarios y de posgrado realizados en universidades de los Estados Unidos (segunda generación).

De migrantes inversores se realizaron 20 entrevistas semiestructuradas entre los meses de diciembre de 2012 y enero de 2013, todas ellas en Huandacareo, Michoacán. La entrevista intentó identificar los principales factores que influyen para que los migrantes empresarios huandacarenses inviertan en la comunidad de destino. Se les pidió que describieran a detalle las dos (algunos las tres, cuando han remigrado) fases de su experiencia migratoria, premigración y su estancia en los Estados Unidos, aunque esta última fase fue en la que más se hizo hincapié.

Para la primera fase se obtuvieron datos sobre las variables sociodemográficas y económicas tales como empleo, habilidades, estado civil, sexo, edad de partida, nivel educativo e historial migrante familiar. Para la fase de estancia en el extranjero se les pidió que informaran sobre lugares de residencia, trabajos desempeñados, ingreso, ahorros, remesas, situación legal, su vocación empresarial y su relación con las historias laborales de sus padres, la edad cuando se convirtieron en empresarios, el capital financiero con el que iniciaron, el tipo de negocios que montaron, las habilidades, hábitos y comportamientos que se pudieron y no aplicar a las condiciones concretas de la comunidad de destino y sus visitas, contactos e inversiones en su comunidad de origen.

Para el caso de migrantes de segunda generación se realizaron 10 entrevistas a profundidad los meses de enero de 2014, enero de 2016 y marzo de 2016, todas realizadas en Huandacareo, Michoacán. Se eligieron a ellos por varias razones: son individuos con visitas frecuentes a Michoacán, son clave en la información y además accedieron a darnos sus relatos orales. Todos son hijos de migrantes de Huandacareo, seis de ellos nacieron en tierras michoacanas y los cuatro restantes en los Estados Unidos. La entrevista intentó identificar los elementos cardinales que rodearon el contexto universitario y profesional. Con ello se obtuvieron datos sobre las variables sociodemográficas y económicas tales como empleo, habilidades, estado civil, sexo, edad de partida, historial educativo e historial migrante familiar. Se les pidieron sus relatos de vida para que así nos dieran a detalle información sobre lugares de residencia, adaptación, empleo, ingreso, ahorros, situación legal, su vocación por el estudio, historias laborales de sus padres, las habilidades, hábitos, identidades, vida transnacional, redes académicas y sus visitas, contactos e inversiones en su comunidad de origen.

Las realidades sociales contemporáneas pueden indagarse desde cada una de las ciencias que tienen por objeto la comprensión de la sociedad. Una de ellas es la historia, ya que las sociedades tienen una dimensión temporal a través de la cual se constituyen (Saab, 1999). Aróstegui (1998) considera que la historia del presente es una respuesta actual a la ansiosa exploración de identidad histórica de nuestra sociedad. Aunque, describe Aróstegui (2001), el discernimiento de un presente que es histórico no es un asunto que haya aparecido en nuestra época. Es, por el contrario, un descubrimiento filosóficamente antiquísimo, aunque la historiografía de enfoque positivista lo haya descalificado durante mucho tiempo. Bien lo estableció Bedarrida (1998) al decir que este campo histórico es reconocido a plenitud como territorio del historiador y es admitido su valor cognitivo y heurístico, y, remata, el deber del historiador no es dejar esta interpretación del mundo contemporáneo a periodistas o a las ciencias sociales.

Esta investigación, por ende, es una historia del presente metodológicamente basada en las historias de vida de estos dos grupos de migrantes. Una historia inmediata e inédita por la naturaleza de sus vicisitudes y experiencias vividas, donde se obtuvieron claves socioculturales muy valio-

sas para entender las dinámicas de estas peculiares y muy poco exploradas aristas en México. Debido a su naturaleza cualitativa apoyada en las experiencias e historias de vida no se busca la representatividad, el objetivo es de carácter histórico social.

Marco teórico

Muchos de los descubrimientos teóricos y empíricos actuales ponderan no únicamente los cambios acaecidos, sino la gran complejidad que ha adoptado el proceso migratorio contemporáneo (Brettell y Hollifield, 2000). La migración internacional es parte de una gran transformación transnacional que está trastocando las sociedades en todo el orbe. Así tenemos que los esquemas migratorios de larga duración sobreviven con nuevas modalidades, que surgen, como ya lo mencionamos al inicio, como consecuencia de los nuevos patrones de acumulación, los vaivenes y cambios económicos, las transformaciones en la ciencia y la tecnología, los novedosos medios de comunicación y transporte, las luchas políticas, los conflictos violentos, las persecuciones religiosas e interétnicas, las batallas contra el narcotráfico, los eventos meteorológicos, los cambios climáticos y la degradación del medio ambiente, logrando con ello complejizar aún más este fenómeno en sus causas y consecuencias tanto en las sociedades de origen como en las de destino.

Esta investigación se posesiona de un modelo historiográfico y un enfoque teórico de la migración como guías generales para explicar nuestro objeto de estudio. Historiográficamente diremos lo siguiente: en el siglo xx asistimos a una continua revisión de los presupuestos epistemológicos y metodológicos del quehacer historiográfico. Fuertes sacudidas sufrieron las visiones positivistas, muy tradicionalistas y reduccionistas en los enfoques, abriendo nuevas perspectivas en cuanto a las fuentes, la temática, las personalidades, los acontecimientos, los tiempos históricos, la objetividad, las escalas.

Se problematizó (Febvre, 1983; Bloch, 1970) en cuanto a su alcance y legitimidad el diálogo interdisciplinario, las estructuras que se vinculan en su devenir y la cualidad sintética. Bien lo explica Wallerstein (2007), al

trascender el acontecimiento la historia abrió cauce a los procesos y estructuras enmarcadas en la larga duración, a la ayuda de las ciencias sociales vecinas, a los métodos cualitativos y a múltiples conceptos analíticos. Es decir, presenciamos una continua y muy fructífera renovación historiográfica y se replantearon sustantivamente los presupuestos teóricos en la forma de abordar el pasado reciente y no tan reciente.

Cambio éste que ha propiciado un acercamiento a lo subalterno, los de abajo, lo microhistórico, lo cotidiano, a la experiencia contemporánea desde la perspectiva de la memoria y lo vivido de los sin voz. Para el análisis de los migrantes es fundamental tener claridad de esta renovación teórico-metodológica. De ahí que los siguientes ejes de análisis abonen a la comprensión de la migración y su relevancia historiográfica, estudio de los migrantes que recoge las inquietudes de los subalternos, el nivel micro de las escalas, lo cotidiano y su experiencia vivida. La fragmentación y democratización del conocimiento implica por lo tanto ser muy incisivos y penetrar el mundo intangible, la sabiduría, las formas de trabajo, el mundo de las percepciones, representaciones y emociones de estos grupos humanos. Algunos historiadores, filósofos de la historia, teóricos sociales, hacen hincapié en que, en los últimos años, la historia experimenta novedosas y renovadas formas de analizar el pasado. Burke (2007), Franco y Levin (2007), Jenkins (2006), Morales (2005) y Burke (1993) afirman que se ha trascendido el estudio de unidades, de hechos, abriéndose paso el estudiar la compleja totalidad, que enlaza no sólo la complicada actividad humana y sus múltiples impactos, sino que añade asuntos microestructurales poco analizados como las relaciones humanas, las mentalidades, las motivaciones y los resortes psicológicos, los elementos simbólicos, los componentes culturales y de tradición. La historia del presente del micromundo de los migrantes embona muy bien en estos giros psicosociales y culturales muy en boga hoy en día.

Este paradigma se vuelca al nivel micro de las escalas para revalorar, además de los grupos subalternos, lo intangible, lo volitivo, lo cotidiano, lo imperceptible. En su muy atinada capacidad analítica, Braudel (1999) decía al respecto que no comulgaba con la explicación de la historia por un factor dominante; para él no hay historia unilateral. El hombre es mucho más complejo. Y haciendo eco a esta concepción historiográfica Burke

(1993) afirma que últimamente la perspectiva y el horizonte de los historiadores se han multiplicado de manera muy sustantiva, generándose nuevos campos y en eso la *Nueva Historia* ha sido un detonante, como una respuesta a la historia positivista. La historia tradicional entre sus elementos esenciales pondera sobremanera la historia política, de guerra y tratados, la narración y descripción de grandes acontecimientos y las destacadas personalidades, la historia escrita que se basa fundamentalmente en documentos que esperan ser desempolvados de los archivos y la pretensión de objetividad de contar lo que pasó sin mediación de elementos subjetivos.

El nuevo modelo se enfila en el supuesto de que todo es historizable siempre y cuando haya fuentes que lo respalden, de ahí que quepa la posibilidad por hacer inteligible el pasado de la niñez, la muerte, el cuerpo, lo cotidiano, los migrantes, los olvidados, etc.; la historia, además, analiza las estructuras, las representaciones, el simbolismo y la cotidianidad de los desconocidos, utilizando una mayor diversidad de fuentes (documentos, orales, visuales, estadísticas) y reconociendo el papel de la subjetividad de los historiadores. Este interés por la gran complejidad humana los lleva ineludiblemente a ser interdisciplinarios y a esforzarse juntos por entender la sociedad.

Por su parte, el marco teórico en el terreno de la migración internacional se justifica de la siguiente manera. A lo largo del siglo xx la constante en la teoría de la migración fueron los planteamientos reduccionistas y deterministas que veían al fenómeno de manera unilateral. En las últimas décadas asistimos a una revaloración de las microestructuras en el análisis de lo histórico-social. La historiografía se ha expandido y fragmentado a un ritmo vertiginoso (Burke, 1993) y la sociología se ha ocupado de la vinculación entre las teorías micro y macrosociales y los niveles micro y macro de análisis (Ritzer, 2005: p. 93).

La vinculación micro-macro surgió como una problemática central en la teoría sociológica estadounidense durante la década de 1980 y continuó teniendo relevancia en la de 1990. Paralelo a esta preocupación, en Europa se desarrolló el interés por la integración acción-estructura. La teoría de la estructuración de Anthony Giddens (1998) es un ejemplo de ello. La esencia de la propuesta de Giddens es que concibe la acción y la

estructura como una “dualidad”. Es decir, no pueden ser separadas: la acción está involucrada en la estructura y viceversa. Giddens hace hincapié en que la estructura no es una simple restricción, sino que también es habilitante. Los estudios migratorios, consideran Elo y Servais (2018), están íntimamente involucrados en descifrar los mecanismos y leyes que impulsan los flujos humanos. Los ejes conceptuales van desde las consideraciones macro a lo micro. Así tenemos que los motores de atracción y expulsión son elementos centrales en el análisis de los factores propulsores de la migración y la selección de países de destino. Los sistemas políticos y el impacto de las políticas migratorias, las dinámicas demográficas, la agencia individual y las redes sociales influyen en la toma de decisiones para migrar, las reflexiones sobre la maximización de la utilidad, la ubicación temprana y la inversión en capital humano, la geografía económica, las redes vinculadas a los corredores migratorios, las redes religiosas, los efectos de la diáspora y las oportunidades empresariales influyen en la migración.

La teoría del proceso migratorio (Castles y Miller, 2004) refleja estas inquietudes sociológicas, antropológicas e históricas contemporáneas, y plantea una serie de elementos epistemológicos dignos de ser señalados en el actual momento que vive la discusión teórica sobre este fenómeno. Recordemos que ya para finales de la década de 1990 Alejandro Portes (1997: p. 812) señalaba que había razones para ser optimistas acerca del progreso teórico en el campo de la migración. Parte de este optimismo está basado en que se “[...] ha estado logrando una exploración de las determinantes estructurales de los flujos migratorios contemporáneos y las microestructuras que las sostienen en todo tiempo”. Para Castles y Miller (2004: p. 39) los movimientos migratorios por lo general se generan por la existencia de vínculos previos entre los países de envío y recepción basados en la colonización, la influencia política, el intercambio, la inversión o los vínculos culturales. De ahí que la migración de México a los Estados Unidos se haya originado en la expansión hacia el sur y el oeste por parte de los Estados Unidos en el siglo XIX y el reclutamiento deliberado de trabajadores mexicanos por los patrones estadounidenses en el siglo XX. Existe con ello una tendencia a que se den desplazamientos hacia las añejas metrópolis, lo que añade una interesante veta al estudio de los flujos en cadena y la idea

de la existencia de un sistema migratorio con raíces más profundas que las simples consideraciones de tipo económico.

Esto significa que cualquier movimiento migratorio puede ser visto como consecuencia de la interacción entre macroestructuras, mesoestructuras y microestructuras. Las primeras son factores institucionales a gran escala y están conformadas por la economía política del mercado mundial, las relaciones entre los Estados y las leyes, estructuras y prácticas establecidas por los países de origen y destino para controlar los flujos humanos. Por su parte, las microestructuras son las redes sociales informales creadas por los propios migrantes para librar los obstáculos que traen consigo la migración y su establecimiento; incluyen las relaciones personales, patrones de organización familiar y del hogar, vínculos de amistad y comunitarios, y la solidaridad en cuestiones económicas y sociales. Las redes proporcionan información, capital cultural y capital social brindando el conocimiento de otros países, la organización del viaje, encontrar trabajo y adaptarse a un entorno diferente. Finalmente, las mesoestructuras son las instituciones e individuos que conforman la “industria de la migración”, que consiste en organizaciones de reclutamiento, agentes de viaje, casas de cambio, abogados, traductores, oficinas de servicios de papeleo transnacional, banqueros, servicios de envíos de dinero, contrabandistas que fungen el papel de mediadores entre los migrantes y las instituciones políticas y económicas. Estos agentes tienen interés en que continúe y se perpetúe la migración y pueden seguir organizándola incluso cuando los gobiernos intentan restringir estos movimientos. Estas tres estructuras, consideran Castles y Miller, están interrelacionadas en el proceso migratorio y no hay claras líneas divisorias entre ellas. Ninguna causa por sí sola es suficiente para explicar el por qué los individuos deciden irse a otro país (Castles y Miller, 2004: pp. 39-42).

Esto nos conduce a ver a las migraciones no como meras decisiones personales y colectivas, sino que se dan como respuesta a una gama de circunstancias sucesivas que convergen. Se trata, pues, de un proceso en el que una serie de elementos interactúan y determinan el curso, duración, tiempo y espacio de la migración. Esto trasciende al holismo y al reduccionismo al señalar que no se puede concebir la parte sin el todo y el todo sin la parte. El sujeto histórico puede ser considerado como una

parte y también como un todo (Piastra, 2008). Para Durand y Massey (2010: p. 27) el proceso migratorio involucra tres dimensiones: social, temporal y espacial. La migración es un proceso social porque implica no sólo factores económicos y políticos, sino que es el resultado de un conjunto dinámico de cambios y múltiples interacciones que inciden en la sociedad. Es temporal, puesto que se desarrolla en etapas: la partida, donde se indagan las causas, la llegada, donde se resaltan las dinámicas de adaptación o integración y, por último, las consecuencias de los migrantes en la sociedad de destino. Y tiene una dimensión temporal porque el cambio de residencia altera el contexto de las relaciones sociales de los migrantes.

Este marco teórico bien puede aplicarse a las consecuencias de la migración vistas desde sus diversas estructuras que se concatenan e inciden mutuamente. Es el caso de la migración y su impacto en el desarrollo y la inversión, tanto en las sociedades de origen como de arribo y a los de segunda generación en los Estados Unidos. Castles y Miller (2004) sugieren que necesitamos encontrar caminos para entender las relaciones de lo macro, meso y micro como factores de cambio. Esto está basado en la idea de que factores globales tienen diferentes efectos en varios lugares a nivel local y nacional debido a la presencia de experiencias históricas y patrones culturales. Esto brinda instrumentos para vincular el análisis de fuerzas globales o nacionales y experiencias locales.

Creemos que estos dos marcos globales de análisis, el historiográfico y el de la migración internacional, encajan con las propuestas teóricas que en concreto dan respuesta al fenómeno del espíritu empresarial migrante y al contexto de la segunda generación. Para el empresariado migrante hay convergencia con los presupuestos contextuales, teóricos y conceptuales de Ilhan, Sahin y Calinger, quienes proponen que para comprender la actividad empresarial del migrante es necesario la concatenación de antecedentes y factores de atracción y expulsión, el contexto ambiental, las características del espacio empresarial y los resultados a nivel individual. En estos cuatro ámbitos se contemplan elementos macro, meso y microestructurales. Por su parte, la teoría de la asimilación segmentada será el referente, ya que sirve para explicar y predecir la trayectoria educativa, ocupacional y económica de la segunda generación. Ya que en su centro

analítico vincula dialécticamente los procesos de adaptación e integración, las identidades y la movilidad social.

El libro se compone de cuatro capítulos. En el primero de ellos se analiza la problematización, el contexto de la migración internacional en el mundo y los antecedentes, y la realidad contemporánea de la migración México-Estados Unidos. El segundo capítulo versa sobre la discusión teórica del concepto de movilidad social y cómo ha sido debatido, abordado y analizado desde la ciencia histórica y los estudios migratorios. En el tercer capítulo se indaga al empresario migrante huandacareño en los Estados Unidos. Se analizan tópicos como datos generales de la localidad objeto de estudio, un análisis teórico en torno al empresariado migrante, una revisión de la literatura de esta temática y el desglose de las coordenadas sociodemográficas y elementos sociohistóricos y culturales de este grupo de migrantes. Y finalmente el cuarto capítulo investiga a los profesionistas universitarios de segunda generación hijos de migrantes de Huandacareo en los Estados Unidos, en este capítulo se expone la discusión teórica, el estado del arte de la segunda generación y los resultados que arrojaron en las aristas sociodemográficas, sociohistóricas y de adaptación, identitarias y transnacionales.

El conjunto de consideraciones teóricas, temáticas, espaciales y temporales de esta investigación tiene como objetivo descifrar aspectos históricos y culturales muy escuetamente analizados desde las trincheras académicas de nuestro país. Valga este modesto aporte desde la perspectiva histórica comparativa para generar elementos de análisis en torno al empresariado migrante y la segunda generación en los Estados Unidos. Y que sirva, además, a los hacedores de políticas públicas como insumo para aprovechar las potencialidades, habilidades, conocimientos y vida transnacional de estos grupos de migrantes internacionales. Que, sin duda, ejercen efectos muy positivos en ambas sociedades.

I. Historia y contexto de la migración internacional México-Estados Unidos

Acercamiento general a la problemática de la migración internacional

Los flujos de la población en las diversas geografías del planeta han sido una constante en la historia de las sociedades humanas, por ende, las migraciones son un fenómeno histórico (Loterio-Echeverri y Pérez, 2019; Gungwu, 2018; Fisher, 2014; Hoerder, 2014; Glynn y Kleist, 2012; Harzing, Hoerder y Gabaccin, 2009; Abu- Warda, 2008; Bade, 2003; Alba, 2001; Rystad, 1992). Empero, los motivos de las migraciones, modalidades e impactos han sido diversos en el devenir histórico, lo que ha dado como resultado que cada periodo muestre sus propias peculiaridades migratorias (Manning, 2013; Livi-Bacci, 2012; Hatton y Williamson, 2006; Tilly, 1976). En este sentido vale hacer hincapié en que la característica cardinal de las actuales migraciones es su carácter global, involucrando a una mayor cantidad de naciones y regiones, lo que adopta mayores rasgos de complejidad en sus causas y efectos. La extensión global de las migraciones debe ser concebida no exclusivamente como el acrecentamiento de individuos transfronterizos o de la paulatina incorporación de más países a los circuitos migratorios internacionales, sino también como la ramificación de las modalidades, motivaciones, tipologías y temporalidades migratorias (Blanco, 2000).

En el transcurso de la historia el ser humano ha mostrado genéricamente tres causas por las que migra: ecológicas, políticas y económicas (Blanco, 2000). Los desplazamientos por razones ecológicas se refieren a las provocadas por siniestros naturales o situaciones desfavorables del me-

dio ambiente: eventos hidrometeorológicos, sequías, inundaciones, maremotos, terremotos, tsunamis, erupciones volcánicas, epidemias, pandemias, ondas de calor, incendios, etc. Fueron muy numerosas en épocas pretéritas, aunque algunas de ellas se han recrudecido con virulencia en épocas contemporáneas (Serrano y Guerrero, 2020; Llain y Hawkins, 2020; Casillas, 2020; Corona y Ortiz, 2019; Le Roy, 2018; McLeman, 2012; Pfister, 2010; Fagan, 2009; Fagan, 2008). Las políticas son inducidas por las adversidades de esta índole, ya sea cualquier tipo de conflicto bélico, crimen, guerras civiles (O'Brien, 2021), insurgencias guerrilleras, conflictos de pandillas, violencia doméstica, terrorismo (Massey, Durand, y Pren, 2020), por persecuciones de carácter político (ejemplo de ello son los desplazamientos que generaron las revoluciones en Latinoamérica, Vietnam, Corea y algunos países de África), religioso o étnico (como las muy sonadas persecuciones religiosas en Europa en los siglos XVII y XVIII, el conflicto de la India y Pakistán, y la guerra en los Balcanes) dando lugar a la creación de los desplazados, exiliados, asilados o refugiados. Y las migraciones por razones económicas son las producidas por pobreza, desempleo, diferenciales salariales, asimetrías económicas, deudas, perspectivas de inversión, etcétera.

Las migraciones humanas han estado presentes desde tiempos ancestrales impulsando transformaciones significativas en la geopolítica del mundo, pero aquellas que se originan a raíz del desarrollo del capitalismo adquieren un matiz específico y muy diferente, vinculado a las transformaciones de las diferentes fases y ritmos de acumulación. En ese proceso histórico la ingente necesidad de reproducir y ampliar de forma creciente una fuerza de trabajo mundial en contextos de proletarización indujo a los principales polos capitalistas a interactuar con regiones y países con precario desarrollo con el objetivo de ir prescindiendo de todos aquellos obstáculos que pudieran impedir al mercado ser el epicentro de las nuevas relaciones. Este proceso de internacionalización será arduo, duradero y tendrá como uno de sus pilares una mayor fluidez de mano de obra, la cual beneficiará el fortalecimiento del mercado capitalista y sus efectos globales (Aragonés, 2000).

Así tenemos que el fenómeno de la migración, en todas sus modalidades, en las últimas décadas es uno de los asuntos que más han sido analiza-

dos por un número creciente de especialistas en el orbe (Castles, 2007; Portes y DeWind, 2006; Souza, 2002). Incluso en la literatura, varios novelistas se han encargado de relatarlo (Luiselli, 2021; Henríquez, 2015; Tan, 2007). Esto se debe a los nuevos e inéditos rasgos, modalidades (Cornelius *et al.*, 2017; Arango, 2007; Castles, 2000) y a las sustantivas consecuencias que este proceso ha prescrito a investigadores, gobiernos, organismos internacionales, organizaciones no gubernamentales, en sus diversas aristas económicas, sociales, políticas, culturales, incluso de la salud (Guzmán *et al.*, 2018). Y es tal el alcance que, a juicio de López (2003), el fenómeno mundial después de la segunda Guerra Mundial es la migración; el flujo de gente es de tal dimensión que puede ser estimada ya como el fenómeno social más globalizado y más actual. Prácticamente no existe comunidad, sociedad ni país del planeta que no tenga migrantes o que no manifieste las secuelas tangibles o intangibles de la migración.

La segunda mitad del siglo xx se caracterizó por un incremento de la migración internacional, no únicamente a los países tradicionales de recepción, como los Estados Unidos y Canadá, sino también hacia otros países del planeta (Massey, Durand y Pren, 2020). Para Castles y Miller (2004) uno de los rasgos que caracterizan el periodo ulterior a la guerra fría ha sido la impronta progresiva de la migración internacional en todas las geografías del planeta. Los desplazamientos internacionales de individuos impulsan un dinamismo imprescindible dentro de la globalización (García-Breso, 2014; Salazar, 2008; Arango, 2007; Garrido, 2004). Entre sus distintivos más evidentes están el aumento de los flujos transfronterizos de diversa índole, como la inversión y los capitales, el comercio, los productos culturales, las cosmovisiones y las personas, y la propagación de redes transnacionales con vínculos en múltiples geografías. Así tenemos que las migraciones a través de las fronteras han influenciado en la formación de Estados y sociedades desde hace siglos, y lo que las diferencia en la etapa contemporánea es su trascendencia global, por ser pieza clave en la política interna e internacional y por sus patentes consecuencias. Por ende, se debe hacer hincapié en que la globalización mana como consecuencia de la acelerada evolución en la tecnología de la información y las comunicaciones (TIC) (Brom, 2010: p. 260), lo que ha facilitado una mayor fluidez en la comunicación entre las personas, el intercambio de

ideas y símbolos culturales, así como en el traslado de un país a otro (Escobar, 2007; Castles, 2002).

De esta manera, la migración internacional como fenómeno se ha integrado bajo diferentes modalidades a este proceso. Por un lado, los nuevos patrones de acumulación, las exigencias del capital cada vez más globalizado inducen la agudización de la migración internacional y se modifican sus esquemas, recorridos y modalidades. Estos desplazamientos a su vez se transforman en factor nodal de profundas transformaciones sociales de las sociedades de origen y de destino (Monetti, 2016). Es decir, la migración es una parte estructural de los procesos de globalización y el cambio social (García, 2007), así como motor en la reconfiguración de las comunidades y sociedades de origen y acogida (Castles, 2007). Como bien lo afirma Bravo (2015) en esta realidad y contexto, la globalización vincula paulatinamente las economías y las sociedades y facilita la migración internacional.

Para Wabgou (2008) en las sociedades modernas los flujos migratorios han tenido un lugar central en la generación de cambios sociales que tienen una impronta en los ámbitos económicos, culturales y políticos. Los migrantes son agentes de cambio en la medida que implantan, incitan y dinamizan cambios en su entorno social por medio de múltiples mecanismos de adaptación o integración. A decir de Chan (2013), el siglo XXI es un periodo de gran movilidad, esta sostiene cuantiosos recursos transitando local y globalmente. El área vital del sujeto está en una fase de incesante fluctuación. En esta etapa de enorme movilidad una cantidad cada vez mayor de migrantes transfronterizos está brotando de la sociedad. Este formidable contingente se mueve en múltiples espacios.

Es por ello, que la migración se constituye como uno de los objetos de estudio que han sido e imponen agenda de investigación a muchos científicos sociales (Rionda, 1992). La migración es un fenómeno complejo y multidimensional, ya que una gran variedad de elementos y factores actúan en él (González, 2007). Aunado a ello, su relevancia social y el fuerte influjo que el fenómeno tiene sobre la convivencia social y que hunde sus raíces en lo más hondo de la vida individual y colectiva.

Esta complejidad se basa en cuatro dimensiones cardinales: demográ-

fica, económica, social e identitaria y cultural. Respecto a los efectos demográficos la salida de población puede desencadenar un atenuante de la presión poblacional; pero también un envejecimiento, ya que, por lo común, quien migra es gente joven, o si los migrantes son oriundos de áreas rurales, lo que traerá consigo un problema de despoblación rural. En el país de acogida los efectos son los contrarios: atemperar la falta de población joven (caso de los países desarrollados afectados de envejecimiento). Desde la perspectiva económica pluralista la migración desencadena varias situaciones, positivas o negativas, pérdidas o beneficios, todo depende del enfoque, de los lugares y de las circunstancias históricas en el que esté envuelto el fenómeno migratorio (Villareal, 2017; Pardo, 2015). Así, para el país de origen puede ser positiva en la medida que reduce los índices de pobreza y/o el desempleo, estabiliza la balanza de pagos debido a las remesas; o al aumento del capital social, financiero y humano innovador en caso de migrantes con nuevas habilidades e inversores que retornen, así como la estructuración y ampliación de redes transnacionales (Montoya, Herrera y Jiménez, 2020; Lotero-Echeverri y Pérez, 2019; Vásquez y Cuecuecha, 2018; Salas, 2016; Solimano, 2008; Durand, 2005; Papail, 2005). O puede desatar ambientes conflictivos en caso de migrantes de retorno que han sido deportados por motivos de violencia, pandillerismo, narcotráfico o enfermedades mentales.

En lo concerniente a los efectos sociales y culturales, en los países de origen se puede alterar el proceso natural del cambio social coligado a componentes internos. Las sociedades se transforman impulsadas no únicamente por factores externos a su propia estructura (globalización e internacionalización económica y cultural, influencias culturales de otros países, impronta tecnológica externa, etc.). Sino también como corolario de las transformaciones de la disquisición de la propia cultura y de las influencias exteriores por parte de las sucesivas generaciones. Por su parte, la acogida de migrantes tiene también cardinales efectos para el país de destino en el terreno de la convivencia social. A mayor diversidad cultural más serán los desafíos para la población nativa, e inmigrantes, en aras de encontrar estrategias pacíficas de adaptación y convivencia. (Blanco, 2000). Esta coyuntura ha conducido, según Canales (2009), a una mayor complejidad y diversidad de los patrones, rutas migratorias y flujos, por lo tanto, a

replantear analizar el fenómeno desde renovadas perspectivas analíticas. Respecto a ello Herrera y Nyberg (2017), refiriéndose a América Latina, señalan que, aunque los patrones migratorios han progresado paulatinamente, la investigación no necesariamente ha llevado la misma celeridad y tampoco ha sido exhaustiva.

Al respecto Mora (2013) señala que en los últimos tres decenios se ha incrementado el interés científico por dilucidar las causas y consecuencias de los fenómenos y procesos migratorios a nivel nacional, internacional y transcontinental. Y refiere el investigador que, al realizar un análisis histórico de las migraciones, se puede señalar que éstas han dejado una impronta en el desarrollo de la vida, la población, la política, la economía y la sociedad en general. Para comprender los procesos migratorios es necesario profunda reflexión teórica, un sólido, amplio y novedoso andamiaje metodológico, y, además, la implementación de un robusto proceso investigativo en las realidades específicas donde transcurren los procesos migratorios. Y, finalmente, propone que, desde una perspectiva interdisciplinaria, se deben indagar y no de manera fragmentada o desde un solo ángulo. Es por ello que se requiere constituir un modelo de investigación de las migraciones, y hasta la actualidad no se cuenta con una estructura metodológica interdisciplinaria que estudie en toda su complejidad las migraciones en sus diversas connotaciones.

Por otra parte, desde la cuestión temática y disciplinar Navarro-Conticello y Moyano-Díaz (2017) refieren que en los últimos años siguen dominando disciplinas como la economía, la demografía, la sociología, la psicología y la ciencia política, y disciplinas emergentes como la medicina, el trabajo social, la ciencia jurídica, las ciencias de la educación, la filosofía, la ecología y la historia se han introducido con cierta presencia en el tema migratorio. Y los tópicos más tratados son migración internacional, desarrollo y políticas públicas, teorías de la migración internacional, distribución espacial de la migración internacional, migración internacional y educación, migración internacional y trabajo, migración calificada, aspectos psicosociales de la migración internacional, migración internacional y género, remesas, migración internacional y medio ambiente, migración internacional y salud migración internacional y ciclos de vida

migración internacional y derechos humanos, migración internacional y religión, y migración internacional, etnicidad y raza.

Vista de este modo, la migración internacional tiene un fundamento multicausal y multifacético. Mucha literatura ha resaltado los cambios sociales intrínsecos a la migración y estos cambios al mismo tiempo han generado mucho análisis teórico (Canales, 2016). Empero, muchas investigaciones conciben los elementos sociales por separado y no se habían contemplado como partes de un todo que operan adyacentes para producir un resultado específico (Herrera, 2006). En correspondencia con este cambio de enfoque, en los últimos años los estudios transnacionales —aunque algunos estudiosos de la migración no están convencidos de ello— se han instituido como una línea de investigación afianzada en el campo de la migración (Díaz y Solano, 2021). Y para los fines de esta investigación bien vale una breve descripción.

Nos dice Waldinger (2013) que la literatura sobre el transnacionalismo ha corroborado que las migraciones internacionales ineluctablemente crean vínculos transfronterizos. Ariza y Portes (2007) afirman que primeramente ceñido a los ámbitos antropológicos y socioculturales de las ciencias sociales, el análisis del transnacionalismo se ha dilatado al epicentro del quehacer intelectual generando en las últimas décadas una considerable cantidad de investigaciones empíricas y teóricas. Uno de los ejes teóricos clave de este enfoque es desechar la idea de espacios alejados (origen/destino, país expulsor/país receptor) como una opción para indagar la experiencia de los migrantes en su ámbito global. “Se trata, en pocas palabras, de desarrollar un marco analítico acorde con los rasgos que ha adquirido la migración en la fase globalizadora de finales del siglo xx” (Ariza y Portes, 2007: pp. 27-28).

La praxis y la experiencia transnacionales no son únicamente eventos inéditos de actividad social en el ambiente socioeconómico particular, sino que enuncian pautas más recónditas de cambio, no siempre notorias. En la medida en que la migración, a través de la experiencia transnacional, induce transformaciones recíprocas en los países de origen y destino, puede ser interpretada como uno de los medios primordiales de interacción entre los sistemas sociales, y como un medio de cambio social. Por esta razón urgen investigaciones que examinen las múltiples fases (desde el

origen al destino y viceversa) y más estudios comparativos entre países que faciliten analizar todas estas aristas (Ariza y Portes, 2007).

Para Portes y DeWind (2006) el transnacionalismo brota como la oposición de la típica afirmación de la asimilación como un proceso pausado, pero ineludible de aculturación e integración de los migrantes al país de acogida e interpela, en cambio, el reconocimiento de un movimiento en incesante ascenso de ida y vuelta que les facilita conservar relaciones binacionales y por lo tanto acceder a las oportunidades económicas, políticas, sociales y culturales que trazan estas vidas y experiencias duales.

Por ende, es innegable que los progresos en las tecnologías de transporte y comunicaciones han favorecido un cambio radical al rostro del transnacionalismo migrante (Aragónés, 2000), visibilizándose en un intercambio transfronterizo mucho más fluido de lo que fue en pasadas épocas. Por mucho arraigo y cariño que tuvieran a sus lugares de origen, los inmigrantes irlandeses, chinos o italianos del siglo XIX en los Estados Unidos no tenían las herramientas para enviar dinero, generar inversiones, visitar o comunicarse con sus familiares y amigos con la velocidad que ahora facilitan las autopistas, los viajes aéreos, el teléfono, las redes sociales y el internet (Portes y DeWind, 2006). La globalización y el transnacionalismo, afirma García (2007), fomentan tanto motivaciones como mecanismos para la movilidad.

La migración transnacional, vista desde esta perspectiva, es una peculiaridad de la migración en la que personas que se desplazan y radican en otro país conservan incesantes lazos sociales con la comunidad que los vio nacer. En esta modalidad de migración transnacional los migrantes prácticamente recrean sus vidas a través de las fronteras internacionales, y al hacerlo construyen espacios sociales transnacionales. Aquellas personas que migran, pero que continúan alimentando los lazos familiares, económicos, religiosos, sociales o políticos en el país de origen, aunque tengan al mismo tiempo sólidos enlaces en el país de destino, pueden ser catalogados como transmigrantes (Glick, 1999). Estos crean las comunidades transnacionales de migrantes que se instituyen en una forma sincrónica de comunidad política, y son producto de una de las formas que adopta la migración internacional. Para Portes (1997: p. 812) las comunidades transnacionales son densas redes a través de las fronteras políticas creadas por

los inmigrantes en su búsqueda por ventajas económicas y reconocimiento social. Estas redes tienen vidas duales. Sus participantes son frecuentemente bilingües, se mueven fácilmente entre diferentes culturas, con frecuencia mantienen hogares en dos países y tienen intereses económicos, políticos y culturales que requieren su presencia en ambos.

Por ende, es el restablecimiento de una parte importante de una comunidad (concentraciones co-étnicas) en otro país que mantiene vínculos con la comunidad de origen por medio de grupos de migrantes con cierto número y grado de organización (Portes, 2005). De esta forma, dice Ludger (1999), los transmigrantes y los espacios sociales transnacionales mezclan elementos tangibles e intangibles tanto de la región de origen como de la región de llegada, los cuales se extienden plurilocalmente. Sale a colación el aspecto del transnacionalismo, ya que se considera que algunos de los aspectos importantes que resaltan del análisis del espíritu empresarial y la segunda generación son sobre las relaciones binacionales, el contacto cultural con el país y la comunidad de origen.

Todo lo anteriormente señalado nos lleva a la conclusión de que las causas y consecuencias de la migración internacional en las últimas décadas son más diversas y complejas que las que la precedieron. Después de esta problematización de la migración, pasemos a dar una revisión apretada de la historia de la migración en el mundo.

Contexto de la migración en el mundo

Las migraciones en el transcurso de la historia, muchas de ellas, se han distinguido por la falta de voluntariedad de los desplazados (Fisher, 2014; Bade, 2003). Antes de la revolución industrial predominaron los desplazamientos forzados debido a adversidades del medio ambiente, plagas, invasiones, guerras de conquista, persecuciones religiosas o étnicas, colonización y expulsiones colectivas. Ya en la Antigüedad existieron imperios expansionistas como los de los asirios, persas y egipcios. La Grecia clásica y de manera más relevante el Imperio romano continuó la vieja usanza de la conquista territorial, seguida por los invasores germánicos tras la caída de este último en el siglo v (Moati, 2006; Pagden, 2003). También las con-

quistas de índole religiosa provocaron sendos desplazamientos de poblaciones; tal es el caso de la expansión del islam entre los siglos VII y X que provocó el desplazamiento de grandes contingentes humanos desde África a Europa, o de las cruzadas entre los siglos XI y XIV, cuya consecuencia fue la implantación de la cultura europea en territorios orientales como Grecia, Bizancio, Siria o Palestina (Herrera, 2006).

Por su parte, hace miles de años los indios americanos llegaron a este continente procedentes de Asia y sus culturas fueron alteradas de forma sustantiva por la llegada de continuos contingentes de europeos en las postrimerías del siglo XV (Alba, 2001). El descubrimiento de América desencadenó a partir del siglo XIV un importante envío de población desde la Europa Occidental hasta el continente americano (Lemus, 1992) y Australia, principalmente.

El siglo XVII fue testigo de un periodo colonizador de pueblos en África, Asia y Sudamérica. Al asentamiento inicial de colonos europeos se le añadió en el transcurso de los siglos XVII y XIX el desplazamiento forzoso desde África de esclavos de raza negra. Se cree que hasta 1850 aproximadamente fueron trasladados de 12 a 15 millones de esclavos africanos a tierras americanas. Se calcula que alrededor de cinco millones se establecieron en las islas del Caribe, más de cinco millones en territorio brasileño, y de medio millón a millón y medio a los Estados Unidos. Este flujo forzoso ha sido considerado quizá el movimiento de población más inhumano de la historia. Las consecuencias fueron un quebranto en África, despoblándola de personas en su etapa más productiva, y la alteración del mapa genético del continente americano, donde los negros forman hoy un importante sector de la población, especialmente en los Estados Unidos, Centroamérica, las Antillas, Guyanas y Brasil. Aunque la esclavitud había existido en muchas sociedades precapitalistas el sistema colonial era de un carácter nuevo. Su fuerza motora era la emergencia de los imperios globales, los que comenzaron a construir un mercado mundial dominado por el capital mercantil (Castles y Miller, 2004).

Este sistema permitió incrementar notablemente el poder político y económico de las potencias coloniales europeas de la época, Francia, Gran Bretaña, Portugal, España y Holanda. Con la abolición de la esclavitud a mediados del siglo XIX, estos trabajadores forzosos fueron remplazados

por trabajadores reclutados, muchas veces a la fuerza, de otras partes de la geografía mundial. El sistema de la esclavitud y el reclutamiento forzoso benefició la acumulación de capitales imprescindible para estimular la industrialización de las potencias coloniales.

Con el inicio del capitalismo se materializa un proceso esencialmente disímil en el que la extensión de la economía mundial a nivel global se irá situando en espacios social y demográficamente heterogéneos. Como consecuencia de ello, la posibilidad y permanencia de la migración se apoya en este contraste. La acumulación originaria crea una época en la que la revolución agrícola engendró la “liberación” de la fuerza de trabajo con el consiguiente desplazamiento intensivo de productores directos quienes, apartados de sus medios de producción, recurrieron a inéditas formas de vida en las recientes manufacturas. Al prescindir con sus modos tradicionales de sustento, los trabajadores se vieron forzados a vender su fuerza de trabajo, iniciándose la posibilidad de la generalización del asalariamiento de la mano de obra (Marx, 1974: pp. 607-609).

Este fenómeno histórico se replicará con múltiples patrones y temporalidad en todos aquellos países que adoptaba el capitalismo. No se manifestó como proceso lineal, sincrónico, ni mucho menos homogéneo, sino que cada nación lo introdujo de acuerdo con sus condiciones internas. Por ende, las peculiaridades migratorias relacionadas a la revolución industrial se exhibieron a través de las nutridas migraciones transoceánicas, cuyo impacto para el ulterior impulso del capitalismo no tendrá parangón en ninguna etapa histórica (Aragónés, 2000).

No es de extrañar entonces, que el capitalismo tiene como particularidad el haberse desarrollado de modo muy desemejante en el conjunto de los países que lo adoptaron como sistema dominante. Este proceso forjó una economía mundial en la que se concatenan zonas desarrolladas y otras subdesarrolladas, y que tienen como eje de interacción la desigualdad y subordinación económica (Wallerstein, 1974). Las diferencias en la calidad de vida, el ingreso per cápita entre unas naciones y otras se produce a raíz de que el capitalismo creció en términos muy dinámicos en algunas regiones que producen expectativas de vida cada vez mayores, en tanto que, en otras zonas geográficas, el crecimiento se manifiesta con gran parsimonia. Desde la revolución industrial tal división se

acelera. Dando origen con ello a las modernas migraciones masivas (Herrera, 2006).

Señalado el anterior análisis histórico, se puede establecer que es innegable la importancia del fenómeno de la migración a nivel mundial. En las últimas décadas ha crecido de manera importante. En 1960 se registraron 77.1 millones de migrantes en el mundo (2.6% del total de la población mundial); en 1970 llegó a 84.5 millones (2.3%); para 1980 ya eran 102 millones (2.3%); en 1990 fue de 153 millones (2.9%); en el año 2000, 173.6 millones (2.8%); en 2010 creció a 220.8 millones (3.2%); y para 2019 las cifras llegaron a 272 millones (3.5%). Del 2000 al 2019 la población migrante internacional aumentó 90 millones. Para 2019 las principales regiones de migración son Europa Oriental (15.8%) y sur de Asia (15.8%). Por su parte, las principales regiones receptoras de inmigrantes son Europa de alto ingreso (23.2%) y los Estados Unidos y Canadá (21.6%). La India lidera como país con mayor número de migrantes internacionales (17.5 millones), le siguen México (11.8 millones), China (10.7 millones) y Rusia (10.5 millones) (Anuario de Migración y Remesas México, 2020).

TABLA 1. *Migrantes internacionales en el mundo en millones y su porcentaje en relación con la población mundial*

1960	1970	1980	1990	2000	2010	2019
77.1 (2.6%)	84.5 (2.3%)	102 (2.3%)	153 (2.9%)	173.6 (2.8%)	173.6 (3.2%)	272 (3.5%)

FUENTE: Elaboración propia con base en las cifras del Anuario de Migración y Remesas México, 2020.

Los Estados Unidos siguen siendo el país con mayor recepción de inmigrantes. Para el año 2010 este país alcanzó los 310 millones de habitantes, de los cuales 42 millones eran inmigrantes, lo que significa que este grupo constituye 13.8% del total de la población de esa nación y 20% de los migrantes a nivel mundial, muy por encima de Rusia, segundo lugar, que capta 5.7% de los migrantes internacionales (CONAPO, 2010). Para 2015 los Estados Unidos registraron 44.6 millones de inmigrantes, cifra que aumentó para el 2019 a 48.4 millones, casi el doble de 1995. En 2019 los inmigrantes procedentes de Asia (30.1%) fueron los más numerosos, seguidos de México (25.5%), Europa (11.6%), el Caribe (10.0%); Centroamérica (7.5%), Sudamérica (7.0%), África (5.6%) y Canadá (1.6%).

Se estima que en 2017 más del 22% de la población inmigrante en suelo estadounidense era indocumentada (10.5 millones), de los cuales 47.1% es mexicana (4.9 millones). En 2019 los Estados Unidos siguen siendo, con mucho, la nación con mayor número de inmigrantes (18.6%), seguida de Alemania (4.8%) y Arabia Saudita (4.8%). La población migrante representó 15% de la población estadounidense (Anuario de Migración y Remesas México, 2020). Esta somera y muy apretada descripción histórica de la migración en el mundo nos da la pauta para entender y conectar con el siguiente repaso histórico de la migración México-Estados Unidos, que sirve para contextualizar y comprender mejor nuestros temas de investigación.

Migración internacional México-Estados Unidos: Antecedentes y realidad contemporánea

Migración internacional en el siglo XIX: Los orígenes

El factor histórico es clave para entender el proceso migratorio entre México y los Estados Unidos (Durand, 2016; Henderson, 2011). Para entender la realidad contemporánea veamos esta gestación y evolución. Se debe señalar que el periodo colonial imprime el rol subdesarrollado de la economía mexicana como corolario de su inserción periférica en el sistema de relaciones mercantiles establecidas por la metrópoli española. En esa etapa novohispana tuvo lugar una presencia significativa de inmigrantes españoles (Gall, 2018) y a raíz de ello se promovió un amplio mestizaje con la población indígena. Con la llegada del capitalismo la nación mexicana se afianzó como un proveedor de materias primas para los países más desarrollados de ese periodo, primero Inglaterra y, posteriormente, los Estados Unidos. A medida que se consolida el capitalismo en México, la economía afianza los lazos de dependencia con los Estados Unidos y da pie al desplazamiento migratorio hacia territorio estadounidense.

Es decir, la migración internacional de mexicanos tiene una impronta determinante en el periodo neocolonial e imperialista. Así, los vínculos económicos, políticos, sociales y culturales que se instauran entre estos dos países se han caracterizado por su asimetría. Desde la segunda mitad

del siglo XIX hasta nuestro presente han irrumpido concepciones y políticas de diferente naturaleza, que impulsan, contienen e impiden los flujos migratorios, según el momento histórico (Massey y Pren, 2016), los ciclos económicos, las coyunturas políticas, las circunstancias sociodemográficas de cada nación y la modalidad de integración entre ambos países. De esta manera, en la medida que la migración ha avanzado se ha ido consolidando un tejido social que afianza redes y organizaciones sociales, comunidades transnacionales, enclaves étnicos, imaginarios colectivos y un conjunto de intermediarios que fomentan el desplazamiento internacional (Delgado y Márquez, 2007).

Una fecha clave en la historia de la migración México-Estados Unidos es el 2 de febrero de 1848 cuando se firmó el Tratado Guadalupe Hidalgo (González y Fernández, 2003) con el que México perdió más de la mitad de su territorio (Texas, Nuevo México y Nueva California), como producto de una guerra de intervención por parte de los Estados Unidos (Vázquez, 2011: pp. 166-167). Por lo que México pretendió por lo menos recobrar a su gente y puso en práctica una política de recepción y repatriación de los mexicanos que se habían quedado en el territorio estadounidense y que querían reinstalarse en la geografía mexicana. A partir de 1848, alrededor de 75 000 mexicanos (7 500 establecidos en California; alrededor de 60 000 en Nuevo México; aproximadamente 1 000 en Arizona y cerca de 5 000 en Texas) adoptaron, por obra del tratado, la ciudadanía, al menos formalmente, de los Estados Unidos.

Esta comunidad, aunque pequeña y desperdigada, y sin homogeneidad política y cultural, se constituyó desde el año de la anexión en el punto de referencia y apoyo de los nacidos en México que continuarán migrando al sueño estadounidense. El hecho de que la actual frontera de los Estados Unidos con México haya sido territorio mexicano, instituyó desde 1848 un elemento cardinal en la migración de mexicanos a los Estados Unidos: el pilar étnico-nacional para que fluyeran naturalmente los contingentes. El mercado laboral como único factor no habría inducido una migración tan cuantiosa y tan permanente. Los lazos familiares y religiosos, las organizaciones sociales, la comunión política, la lengua, la religión y la identidad y sustrato cultural (comida, música, vestimenta, festividades, tradiciones, costumbres, literatura, etc.) constituyeron los cimientos para

la migración de mexicanos a los Estados Unidos. Brotó con ello una realidad binacional. Por ejemplo, el idioma español, que fue el habla preponderante de las comunidades en el suroeste estadounidense desde el momento de la anexión hasta por lo menos el fin de la Revolución mexicana en 1921. Las crónicas históricas revelan que los periódicos elaborados por la propia gente de las comunidades mexicanas estaban escritos en español, que la religión más extensa era la católica, que los clubes y sindicatos que organizaban a la mano de obra mexicana eran bautizados con nombres en español y de próceres mexicanos, y que las fiestas más festejadas eran el 16 de septiembre y el 5 de mayo (Santamaría, 1999).

La anexión de esta vasta región le suministró a los Estados Unidos considerables territorios con riquezas naturales inmensas. A raíz de ello se emprendió en esas áreas un férreo proceso de colonización y pacificación (por medio de la aniquilación de la población indígena) que en pocos decenios creó un formidable polo de desarrollo en el suroeste estadounidense, predominantemente en la costa californiana. La fiebre del oro de California (1848), el oro de Colorado (1858) y la plata de Nevada (1849) acrecentaron la demanda de bienes manufacturados y agrícolas, que solamente era posible suministrar desde el industrializado Este, geográficamente muy distante. La demanda creciente promovió la oferta, erigiendo un proceso económico nunca antes visto en esos territorios. Dicho proceso en franco crecimiento tuvo como acontecimiento categórico la fundación, a partir de 1868, del ferrocarril, que era el medio de comunicación más efectivo de la época (Jones, 1996). Una nueva era del desarrollo capitalista se inaugura y se afianzaba en el suroeste estadounidense con la explotación dilatada de los recursos naturales valiéndose de la más moderna tecnología de ese momento (Baird y McCaughan, 1982).

Así esta región se transformó en un “imperio de grandes haciendas”. De tal manera que quien no era propietario era un asalariado en potencia. En parte fue este modelo de distribución de tierra (especulación de la tierra) junto con la baja densidad de población lo que hizo que el suroeste dependiera de la migración extranjera de fuerza de trabajo” (Fernández, 1980: p. 112).

Las necesidades ingentes de copiosa mano de obra barata fueron inherentes al desarrollo agrícola, ganadero, minero e industrial de esta inmen-

sa región. Entre 1850 y 1880 inmigraron sin documentos aproximadamente 229 000 chinos que incursionaron en condiciones laborales muy precarias y con ínfimos salarios. En 1882 el racismo de los angloamericanos influyó para que se pronunciara la Ley de Exclusión de Chinos, alterando la política de los Estados Unidos, que hasta entonces fue de recepción a la inmigración de trabajadores. La mano de obra china fue reemplazada por la fuerza de trabajo japonesa, que al igual que la anterior fue duramente explotada y expulsada a inicios del siglo xx. Los filipinos fueron los contingentes de trabajadores que los sustituyeron y hasta inicios de la década de 1920 fueron el grupo más nutrido de mano de obra extranjera. A partir de ese periodo el mexicano se convirtió en el grupo migrante más importante en los Estados Unidos (Fernández, 1980).

Pero eso no significa que una migración ya importante en la segunda mitad del siglo xix de mexicanos a los Estados Unidos esté registrada. En sí, entre 1850 y 1880 se cree que migraron 55 000 trabajadores, 63% radicó en Texas, 13.7% en Arizona, 12.6% en California, 7.6% en Nuevo México y 3.1% se diseminó hacia otros estados (Fonseca y Moreno, 1984). Y en las postrimerías del siglo xix el ferrocarril facilitó nuevos lazos entre los Estados Unidos y el centro de México.

El acelerado desarrollo de la revolución industrial en los Estados Unidos, durante la segunda mitad del siglo xix, los posicionaron de manera inédita en el concierto internacional. A finales del siglo, los estadounidenses se convirtieron en los líderes del mundo industrializado (Zinn, 1999). Esto gracias a una frenética revolución científico-técnica que hizo que en tres decenios experimentara su revolución industrial, proceso que a Inglaterra le consumió un siglo. A raíz de ello, los Estados Unidos desplazaron a Inglaterra en su liderazgo industrial del mundo y a finales del siglo ya producían aproximadamente de 30% de los bienes manufacturados de todo el orbe (Jones, 1996). Para que dicho proceso se hiciera realidad el rol del Estado fue esencial en el desarrollo económico al ensanchar la infraestructura, impulsar políticas proteccionistas, leyes de colonización, sistema bancario federal y subsidios a los ferrocarriles, aunado al impulso de la inversión privada en desarrollo en investigación tecnológica (González, 1988).

La contribución de los inmigrantes en este auge es de gran importancia (Portes y Rumbaut, 2014), ya que se estima que de 1860 a 1900 de 13 a

14 millones ingresaron a los Estados Unidos, primordialmente de Europa, pero ahora, con la entrada de novicios países del este europeo, Asia y Latinoamérica, le estampa nuevas peculiaridades y una mayor heterogeneidad étnica, con todos los impactos socioculturales que desencadena. Las comunidades transnacionales se vigorizaron, las culturas híbridas se esparcieron induciendo la exacerbación de manifestaciones xenófobas y políticas antiinmigrantes. El asimilacionismo era fuertemente cuestionado por una realidad cada vez más multicultural (González, 1988).

Así, mientras que un rápido desarrollo se robustecía en los Estados Unidos, en México el subdesarrollo se consolidaba cada vez más. Múltiples situaciones se combinaron en la economía mexicana en el ocaso del siglo XIX para observarlo, así como lo ineluctable a la migración hacia los Estados Unidos. Una fue el proceso de descampesinización del México agrario, que se volvió especialmente aguda durante el régimen de Porfirio Díaz. A lo largo de la segunda mitad del siglo XIX México sufrió de forma particular las dolorosas consecuencias de acumulación capitalista originaria (Gilly, 1982). Un segundo componente, como ya se hizo alusión, fueron los ferrocarriles que facilitaron a las masas desposeídas y pauperizadas encontrar un empleo en el norte minero mexicano y en los Estados Unidos.

Empero, vale recalcar, a pesar de los entornos económicos desfavorables que prevalecían en México (la mayoría de la población en ese periodo se dedicaba a la agricultura, con 72% de la población económicamente activa [PEA]), asociados con la ardua situación laboral que prevalecía en el porfiriato, no se presentaron desplazamientos masivos de población a finales del siglo XIX, aun con la progresiva demanda que se expresaba con insistencia por la presencia de los enganchadores. Verduzco (2001) afirma que posiblemente ejercieron su impronta varios componentes: un extendido analfabetismo, pobreza extrema entre la mayor parte de la población, gran deficiencia en las comunicaciones y la existencia de una proverbial cultura campesina comunitaria que arraigaba vigorosamente a sus pobladores a sus comunidades. Para Durand, Massey y Zenteno (2003) la migración a gran escala a los Estados Unidos inició en los albores del siglo XX cuando el ferrocarril se extendió al interior de México y se conectó al sistema ferroviario al norte de la frontera. De los migrantes, cerca de un tercio eran de Jalisco, Michoacán y Guanajuato. Con ello, la región

centro-occidente quedó expuesta al mayor tráfico ferrocarrilero y donde se pagaban los peores sueldos del país en ese momento (Durand y Arias, 2005).

El ferrocarril, por lo tanto, no sólo facilitó el surgimiento de un mercado de carácter nacional que favoreció la aparición de una geografía económica nacional nueva de la organización espacial heredada de la etapa colonial, sino también, este medio de transporte facilitó como nunca antes las posibilidades de movilidad de una población mucho muy arraigada a sus comunidades de origen (Durand y Arias, 2005). Debido a esto, el proceso de formación de regiones de origen y destino de la migración México-Estados Unidos empezó en esos años. El proceso se transformó de un fenómeno claramente regional hasta convertirse, en las últimas décadas en un fenómeno de dimensiones nacionales, tanto en el país de origen como en el de destino (Durand, 2007b).

Las regiones de origen históricamente se forjaron como consecuencia de un reclutamiento inicial de trabajadores migrantes y posteriormente se fortalecen con las redes sociales, familiares, comunitarias, étnicas y regionales. Y paralelo a ello las regiones de destino se erigen por razones de ingente demanda de mano de obra para determinada actividad laboral. Y posteriormente se estructuran procesos de concentración de población dispersa en zonas específicas hasta que se crean barrios o comunidades co-étnicas, que se consolidan con la llegada de nuevos migrantes apoyados por sus redes sociales (Durand, 2007b).

En ese periodo —refiere Fernández-Ruiz (2003)— se establecieron las primigenias modalidades de la migración mexicana a los Estados Unidos: era temporal, recurrente, de frecuentes idas y venidas a lo largo de los años a las regiones donde se ocupaba su trabajo y de regreso a sus comunidades de origen cuando ya no eran necesarios; y esto, vinculado al anterior establecimiento de conciudadanos y conocidos que brindaron orientación en muchos rubros definió el primer patrón migratorio entre México y los Estados Unidos. Estas condiciones conformaron la simiente de la tradición migratoria. Este proceso no estuvo desprovisto de tensiones y conflictos con los liderazgos civiles y religiosos, y con los caciques políticos y económicos que tradicionalmente intentan subordinar a los migrantes al orden, sin embargo, lejos de desacreditarlo, le dio un fuerte prestigio por desafiar el conformismo. En

este contexto la migración internacional se convirtió en uno de los pilares o modos de movilidad social más asequible para un amplio sector de la población que no tenía acceso a la educación y a las redes de las élites económicas.

Migración internacional en la etapa revolucionaria: 1900-1920

Recién iniciado el siglo xx el poderío industrial de los Estados Unidos lo ubicaba, al lado de Inglaterra y Alemania, como uno de los países más poderosos del mundo. Lideraban la producción de carbón, hierro y acero. Aunado con los bienes industriales, los recursos naturales con que disponía el país le facilitaron la posibilidad de ser un gran productor de metales preciosos, petróleo, trigo, tabaco y algodón, con unos ritmos de producción que equiparaban o superaban a países tan ricos en estas actividades como Rusia, Australia e India. En 1913 los bienes manufacturados saltaron al primer lugar en la lista de exportaciones del país, por arriba de las materias primas y la producción agrícola. Los Estados Unidos contribuían con 11% del comercio mundial, muy poco detrás de los porcentajes de Inglaterra y Alemania (Jenkins, 2002: p. 223).

Para 1900 los Estados Unidos, al mismo tiempo que eran una potencia continental en el ámbito industrial y contaban con urbes tan grandes y vigorosas como las europeas, eran una nación habitada por muchos inmigrantes. Desde la década de 1880 se registraron los desplazamientos de población como nunca antes en la historia de ese país (Jenkins, 2002). De una población de 76 millones de habitantes, alrededor de 26% había nacido en el extranjero o descendía, en primera generación, de padres no oriundos de los Estados Unidos. En general los nuevos inmigrantes elegían las grandes ciudades como Chicago (en 1914 con una población de casi 2.5 millones, sólo 752 111 eran considerados nativos), Milwaukee, Detroit, Nueva York, Cleveland, San Luis y San Francisco en donde 75% de su población eran inmigrantes (Hirschman, 2005).

Entre 1900 y 1920 ingresaron a los Estados Unidos aproximadamente 14.5 millones de inmigrantes, una suma muy alta si se coteja con el total de dos décadas anteriores (10.9 millones). Este flujo migratorio colaboró con el incremento poblacional de los Estados Unidos en 40% (Zermeño,

1988). La mayoría provenía del sur y este europeo (85% en 1914), principalmente de Austria-Hungría, Italia y Rusia. La nombrada “nueva inmigración” trasladó a los Estados Unidos una gran diversidad de individuos no tan habituales en sus territorios hasta ese momento: polacos, checos y húngaros, finlandeses, ucranianos, croatas, eslovenos y rutenios, judíos del este de Europa, portugueses, italianos y griegos; turcos, armenios, sirios y libaneses, chinos, japoneses y filipinos. Y por tierra los canadienses y los mexicanos (Jones, 1996: pp. 298-299). Estos últimos llegaron para formar el principal contingente de inmigrantes en los Estados Unidos en estas primeras décadas del siglo xx.

Como anteriormente se explicó, en las últimas tres décadas del siglo xix los chinos se convirtieron en un “problema público” en el suroeste estadounidense, no obstante ser quienes realizaban los trabajos más extenuantes. Sólo a partir del inicio del siglo xx, cuando se instruye la etapa más restrictiva a la migración a los Estados Unidos, la migración de mexicanos llega a representar algún nivel de consideración (Jones, 1996; Corwin, 1972); vale mencionar que en 1900 sólo 1.3% del total de inmigrantes de ese país eran nativos de México. Luego, a lo largo de la primera década de ese siglo, de los nuevos inmigrantes legales que llegaron a los Estados Unidos sólo 0.56% eran mexicanos. El número de migrantes legales de nuestro país a los Estados Unidos en 1901 fue de 350; en 1908, de 5 682; en 1909, de 15 591; y en 1910 de 17 760. El total de inmigrantes mexicanos admitidos en forma legal en los Estados Unidos para residir de manera permanente en el decenio de 1900-1910 fue de 49 642. De 1911 a 1920 fueron 219 004 y 459 287 entre 1921 y 1930 (Rionda, 1992). Durand y Arias (2005) calculan que para 1900 había 103 393 inmigrantes mexicanos, cantidad que se duplicó para 1910 cuándo se llegó a 219 802 personas. Y nuevamente creció al doble en 1920 cuándo se llegó a 486 418 inmigrantes.

Los factores de atracción y expulsión se acrecentaron de manera significativa (Santibáñez, 1991). Los Estados Unidos, como se señaló anteriormente, se afianzaron a finales del siglo xix como la economía más vigorosa del planeta. Conjuntamente al ámbito agrícola, se acrecentó la oferta de empleo en las industrias y servicios de las principales urbes. Una vez iniciada, la misma oleada migratoria se encargó de hacer crecer la demanda

de productos y servicios que paisanos de cada grupo, etnia y religión requerían obtener. En territorio mexicano varios ingredientes, de orden macro, meso y microestructural, motivaron la movilidad internacional: las arduas condiciones de vida en el ocaso del porfiriato (Garciadiego, 2011), la huida frente a las políticas de leva y el periodo convulso de la Revolución mexicana. Aunado a ello, fue notable el papel de los transportes y las comunicaciones, como el ferrocarril, el telégrafo (que asistió a atemperar el costo psicológico de la distancia) y los giros telegráficos que facilitaron el envío de remesas a México. En 1919 había 172 localidades en territorio mexicano donde el correo podía concretizarlos. Las entidades en México que ofrecían estos servicios eran de donde se generaba la mayor cantidad de migrantes internacionales: Guanajuato (21 oficinas), Jalisco (18), Michoacán (8) (Durand y Arias, 2005: p. 187). Entidades que para la década de 1920 aportaban un poco más de 60% de los migrantes a los Estados Unidos (Gamio, 1991).

Al mismo tiempo se consolida la región histórica de recepción en los Estados Unidos. La decisión no es casual, los migrantes optan como llegada aquellos lugares con un “capital de destino”, es decir, redes sociales de apoyo. Las posibilidades de elección se circunscriben al capital humano y social de cada migrante. Al inicio los desplazamientos migratorios tienden a concentrarse en determinados puntos de destino. En seguida, al evolucionar el fenómeno, la población transforma su propio capital humano y social y se extiende a otras partes (Gamio, 1991).

Por lo tanto, tenemos que a inicios del siglo xx se consolidó la región tradicional de expulsión en México (Jalisco, Michoacán, Guanajuato y Zacatecas) lo mismo ocurre en los Estados Unidos con su región histórica de recepción: Arizona, California, Texas e Illinois. Para 1900, según las cifras oficiales de los Estados Unidos, estos cuatro estados concentraban a 96.6% de los inmigrantes mexicanos y para 1920 a 88%. Liderazgo que todavía para el año 2000 continuaba con 76% de los connacionales en aquel país. Para Durand (2007b), cuatro componentes fijaron la formación de regiones de destino: vías de comunicación, mercado de trabajo, redes sociales y vecindad geográfica. Justamente las vías férreas enlazaron de forma expedita y barata la región centro-occidente de México con Texas y de allí con toda la red ferroviaria estadounidense; donde fueron atraídos por las activi-

dades agrícola y minera, el tendido ferrocarrilero del suroeste, el incesante desarrollo industrial de la zona de los Grandes Lagos y las redes sociales con presencia desde la segunda mitad del siglo XIX.

En este sentido, la migración internacional durante el periodo revolucionario fue resultado de varias causas: del lado mexicano, la violencia generada por la revolución y los extensivos problemas económicos que soportó la economía a partir de 1906 (Werner, 2003) obligaron al desplazamiento de una parte de la población del país; y del lado estadounidense, las restricciones a la inmigración europea y la primera Guerra Mundial implantaron una demanda externa temporal de fuerza de trabajo (Gutmann *et al.*, 2000). Aunado a elementos culturales, políticos, sociales y geográficos ya descritos.

La súbita escasez de mano de obra en los Estados Unidos ante esta coyuntura histórica indujo al gobierno de ese país a realizar, de manera unilateral, el primer programa organizado de enganchamiento y de contratación de fuerza de trabajo mexicana (Alanís, 1999). El sector agrícola del suroeste estadounidense careció de trabajadores debido al alistamiento en la milicia y por las súbitas oportunidades de trabajo en el sector industrial del noreste. Era imprescindible llenar estos vacíos laborales provocados por la guerra. Así se reclutó a muchos trabajadores del centro-occidente de México, que estaba densamente poblado. Y por lo señalado anteriormente, esto explica por qué, hasta la actualidad, de los estados de la región del país (y no de los fronterizos en primera instancia, o de los más pobres) es de donde sale el mayor número de migrantes: desde entonces se arraigó en ellos la tradición de ir a trabajar por temporadas a los Estados Unidos (Morales, 1989: p. 19).

Así el gobierno de los Estados Unidos instituyó entre 1917 y 1922 un programa especial para que la mano de obra mexicana ingresara temporalmente, y una vez terminada la crisis el programa también concluyó (Moyano y Parra, 1991). En estos años entraron varios miles de trabajadores a los Estados Unidos, la mayoría de los cuales se emplearon en la agricultura. Junto con los inmigrantes documentados ingresó una gran cantidad de mexicanos indocumentados (Morales, 1989).

Migración durante el periodo posrevolucionario: 1920-1942

Las migraciones transatlánticas en todo el mundo, entre 1800 y 1924, registraron un total aproximado de 60 millones de personas, de los cuales más de la mitad fueron a los Estados Unidos (Herrera, 2006: p. 48). A inicios de la década de 1920 en este país se inquietaron por el aumento de la inmigración (14 millones entre 1900 y 1920) (Zinn, 1999), y temían que posteriormente a la guerra acrecentara el número de aspirantes a la ciudadanía. Esta preocupación, asociada a los efectos de la recesión que se dejaron sentir en 1921, principalmente el desempleo, fortaleció a los grupos que estaban a favor de cerrar las fronteras del país. Se aprobó entonces la Ley Migratoria de Emergencia de 1921, en la que, contra las expectativas generales, no se incluyó a México en las restricciones impuestas por esta medida jurídica (Fonseca y Moreno, 1984).

Debido a ello en la década de 1920 comenzaron las deportaciones masivas. Y la tendencia a una mayor ocupación de los trabajadores inmigrantes mexicanos se vio trabada por las depresiones que sobrellevó la economía estadounidense en el periodo posterior a la primera Guerra Mundial, que trajo consigo una deportación de aproximadamente 150 000 trabajadores agrícolas en 1921 (Durand, 2005). Así una cantidad significativa de deportados colmaron las ciudades fronterizas. Ésa fue la primera, de muchas, que ante una crisis económica los estadounidenses acometieron, y lograron echar a los miles de mexicanos que en ese periodo de bonanza habían atraído (Moyano y Parra, 1991). En 1924 se crea la Patrulla Fronteriza por consenso del Congreso de los Estados Unidos, episodio de mucha relevancia para el mexicano, ya que alteró la calidad migratoria convirtiéndolo en un “ilegal”, forzándolo al procedimiento subrepticio para no ser deportado. Sin embargo, la dinámica económica del suroeste estadounidense requería cantidades significativas de trabajadores mexicanos. También los empresarios del noroeste y medio oeste atrajeron mucha mano de obra mexicana y, entre 1920 y 1929, migraron legalmente alrededor de 428 000 trabajadores de México (Moyano y Parra, 1991). La coyuntura fue favorable, el desempleo había descendido de 4.2 millones de parados en 1921 a un poco más de dos millo-

nes en 1927, y el nivel salarial de los trabajadores se había acrecentado (Zinn, 1999).

Como se puede apreciar, fue una década de demanda y expulsión, amparados por una política migratoria que se adecuaba a las necesidades económicas. Entre los años de 1926 a 1930 se observó un aumento en la migración de mexicanos, debido en gran parte a la Guerra Cristera de 1927-1929 (Durand y Arias, 2005; Taylor, 1991), al mismo tiempo que en 1928 tomaron fuerza argumentos de corte segregacionista —los mexicanos eran inferiores biológica y culturalmente— y laboral —irrumrían en puestos reemplazando a los trabajadores nativos, deprimían los salarios y la ganancia emanada de su empleo era a corto plazo— para limitar la inmigración de estos trabajadores. Y para 1929 se inició una de las crisis más severas que ha padecido el capitalismo a nivel mundial y se promovió otra forma de control administrativo para los inmigrantes, que al solicitar visa eran excluidos en caso de no tener una ocupación segura en los Estados Unidos, advirtiendo que no fueran una carga pública, y se les consideraba como criminales a quienes habiendo sido expulsados volvían entrar al país (Durand, 2005).

Así la Gran Depresión desató el hambre y el desempleo propiciando la deportación masiva más grande de mexicanos, donde medio millón tuvieron que volver a México acusados de los desarreglos coyunturales de la economía estadounidense (Tamayo y Fernández, 1983). Y no era para menos, a nivel mundial fue en los Estados Unidos donde obtuvo mayores dimensiones; alteró su vida social y su sistema político, y acarreó un profundo daño psicológico entre sus pobladores, que dejaron de ver el futuro con el optimismo de antaño (Suárez y Parra, 1991).

Lo drástico de la crisis se prolongó hasta 1933. Miles de bancos cerraron y el Producto Nacional Bruto se contrajo en un 30%. La producción industrial se redujo a la mitad mientras que los empresarios disminuyeron el total de sus inversiones en 90%. Igualmente, los ingresos cayeron de forma dramática: el monetario descendió en 56% y el real en 36%. El número de desocupados alcanzó a 25% de la fuerza laboral estadounidense afectando a 13 millones de trabajadores, y el ingreso de los agricultores se redujo a la mitad. Con ello se acrecentó la pérdida de bienes de la población, se desplomaron los niveles de vida y aumentaron los indigentes, el hambre,

las enfermedades y los suicidios, así como la criminalidad y el crimen organizado, aunque paradójicamente hubo una integración del mundo de vida a través de organizaciones de asistencia y la ayuda mutua (Suárez y Parra, 1991). Si se vincula crisis económica, fin de la inmigración sin obstáculos y deportación masiva, dará como resultado una declinación demográfica significativa, de manera que la población que tenían los Estados Unidos en 1930 sólo creció 14% durante las dos décadas siguientes, representando la tasa más baja de la historia del país hasta ese momento (Jenkins, 2002).

Por su parte, en México el programa de Reforma impulsado por Lázaro Cárdenas contempló un importante paquete de apoyos financieros para el ejido. Entre 1935 y 1940 se destinaron importantes proporciones del presupuesto a la atención de este sector. Es entonces que se funda el Banco de Crédito Ejidal, que proporcionó financiamiento a casi la tercera parte de los beneficiados con el reparto. Pero también la Reforma Agraria provocó una redistribución de la población rural e hizo posible que las comunidades reconstruyeran una economía campesina basada en la producción de autosuficiencia en grupos domésticos estrechamente unidos por las relaciones de reciprocidad dentro de la comunidad. Sin embargo, en los programas de distribución de la tierra no se tomaron medidas que consideraran el crecimiento natural de la población campesina (Arizpe, 1982).

Crecimiento demográfico que las ciudades en proceso de industrialización en México no podían absorber; ya que se adoptaron tecnologías que ahorraban trabajo, lo que limitó la capacidad de la industria para emplear a una población en franco crecimiento. La agricultura mecanizada que la Revolución Verde adoptó, generó también pocos empleos (Tutino, 2002). Por lo que sale a relucir que si bien la Reforma Agraria traería consigo un declive de la migración en el centro-occidente del país luego de la fase agrarista del cardenismo, esto no se expresó en las cifras. La migración no se suspendió.

Entre 1921 y 1930 habían migrado a los Estados Unidos 4.1 millones de personas de todas las nacionalidades, mientras que para la década de 1930 el contingente bajó a sólo 0.52 millones, de los cuales 65% fueron de origen europeo. Los migrantes mexicanos descendieron de 459 000 en la década de 1920 a sólo 22 000 entre 1931-1940, es decir, tan sólo migró

4% respecto al contingente anterior. La Gran Depresión impulsó al gobierno estadounidense a la repatriación de 345 000 mexicanos entre 1929-1932, cantidad que constituye 47% de todos los mexicanos que habían inmigrado entre 1901 y 1930 (Verduzco, 2001: p. 16).

Como se puede apreciar, el saldo fue demoledor para los migrantes mexicanos como consecuencia de la Gran Depresión. Durand y Arias (2005) refieren que en 10 años (1929-1939) fueron expulsados más de medio millón de trabajadores y sus familias, perturbando con ello no sólo las actividades económicas, sino también el tejido y las redes sociales que mantenían la integración de la comunidad migrante que disminuyó. Por su parte, en México las deportaciones forzaron a trazar medidas para los repatriados. El gobierno de Lázaro Cárdenas inició varios proyectos de colonización que recibieron a una parte de los retornados en Oaxaca, Guerrero, Baja California Norte y Tamaulipas. Una parte muy ínfima, por cierto, ya que como afirma Alanís (2007: pp. 309-311), la mediación del gobierno de manera más comprometida en materia de repatriación no fue un proyecto que concerniera mucho al círculo oficial. De hecho, en varias ocasiones el asunto fue visto con indolencia. El recelo a los potenciales efectos del retorno masivo desde los Estados Unidos fue una de las características sobresalientes entre los funcionarios cardenistas. Así la fuerza que dio Cárdenas a la Reforma Agraria no fue semejante a la otorgada al retorno, pues la política de repatriación cardenista se caracterizó por ser moderada y hacer únicamente los mínimos gastos.

Pero a pesar de ello, el número aproximado de la población mexicana en los Estados Unidos para 1940 estaba entre 1.8 y 3 millones, mayoritariamente niños. Las seis comunidades mexicanas de mayor importancia creadas en los Estados Unidos durante las tres primeras décadas del siglo xx a raíz de las contrataciones de población son: (a) el área del Paso, (b) el área de San Antonio, (c) el área de Corpus Christi y la Costa del Golfo, (d) el Valle Río Grande (Brownsville, Edinburg, McAllen, Ciudad del Río Grande a Laredo); (e) el área de Los Ángeles, Valles Imperial y Central de California (Yuma, Indio, Bakesfield a Fresno), y (f) los Valles de la parte Superior del Río Gila de Arizona y Nuevo México (Gutiérrez, 2004).

Ya que muchos habitaban a lo largo de la frontera, algunos emprendieron la búsqueda de trabajo más hacia el interior del país, en lugares como

el norte de Texas, en Colorado primero y luego en Illinois, Minnesota, Dakota del Norte y del Sur, Wisconsin, Indiana, Ohio, Iowa, y algunos en California, Oregon, Washington e incluso Florida. Los más emprendedores entre los migrantes agrícolas se volvieron contratantes y reclutadores de mano de obra. Otros lograron ser supervisores y líderes en las granjas y las plantas procesadoras de alimentos. Entre los pocos nuevos negocios que se formaron se encuentran los periódicos y pequeñas empresas como restaurantes y cantinas donde se podían deleitar con la música y con la gastronomía mexicana. Los periódicos en español aumentaron en cada estado y ciudad del suroeste que contaba con una importante población mexicana. También manaron locutores en las pocas estaciones de radio que se osaban a servir a este mercado en incremento (Gutiérrez, 2004). Como se puede apreciar, fueron años aciagos y complicados para los migrantes mexicanos en los Estados Unidos, sin embargo, la tradición migrante y las acendradas redes sociales permitieron, una vez estabilizada la economía estadounidense, seguir ampliando el número de mexicanos en el vecino país del norte. El Programa Bracero fue la coyuntura propicia.

Programa Bracero: 1942-1964

A inicios de la segunda Guerra Mundial, los Estados Unidos no eran todavía la superpotencia en la que se constituyeron cuando finiquitó el conflicto. Desde que concluyó la primera Guerra Mundial en 1918 y hasta 1939, Inglaterra, Francia, Alemania y Japón eran las naciones protagónicas en las relaciones internacionales del periodo de entreguerras. Ciertamente los Estados Unidos salieron muy fortalecidos al término de la primera Guerra Mundial y en las postrimerías de la segunda gran conflagración eran ya una gran potencia debido a su extensa geografía, al tamaño de su población, a la riqueza de sus recursos naturales y a su gran presencia económica y militar (García *et al.*, 1991).

Para Zinn (1999) hay algunas evidencias de que la segunda Guerra Mundial fue el conflicto más sonado en la historia de los Estados Unidos. Nunca antes una guerra había congregado a una fracción tan grande del país: 18 millones de hombres ingresaron a las fuerzas armadas (10 millones fueron al extranjero). La movilidad económica de los Estados Unidos

fue espectacular en estos años de guerra (Romero, 2003). Entre 1941 y 1945 murieron 292 000 en el frente y 114 000 por otras causas. Al interior del país, el reclutamiento de una cantidad tan grande de la población masculina joven incidió de manera muy significativa en la vida económica y social. Fueron muchos los empleos que dejaron libres (Jenkins, 2002).

Las necesidades en aumento que imprimió la guerra requirieron una utilización más aguda de los recursos disponibles, una reasignación de estos últimos hacia la producción industrial y un incremento importante de los niveles medios de productividad. Así, el aumento del empleo —tanto civil como militar— fue de alrededor de 20 millones de personas entre 1940 y 1944. De este total, unos ocho millones eran desempleados al inicio de la guerra. El conflicto incitó de manera muy sustancial la demanda de fuerza de trabajo en actividades urbanas. Productos bélicos, industrias manufactureras, transportación y servicios de toda clase. Con ello, la producción agrícola se vio prontamente en aprietos. Era perentorio, bajo estos escenarios, traer gente de donde fuera posible para ocupar esta cantidad formidable de puestos disponibles (Zinn, 1999).

La segunda Guerra Mundial igualmente trajo para los Estados Unidos varios cambios en materia de política internacional (Aboites, 2011: p. 271; González, 2003). La política migratoria fue parte de este viraje. Y se reflejó, ya que en la historia de la migración México-Estados Unidos, el segundo episodio importante estuvo predispuesto por la coyuntura de esta guerra. Los Estados Unidos de nuevo demandaron una cantidad enorme de trabajadores. Para septiembre de 1941 la agricultura había perdido a un millón de ellos. Se habían desplazado a las zonas industriales del norte. Y cuando el país entró ya de manera abierta a la guerra, la necesidad de fuerza de trabajo se incrementó, principalmente en el sector agrícola. Y en los migrantes mexicanos estaba la solución. Pero esta vez la cosa no fue simple: no era éste un buen momento en las relaciones bilaterales, y los mexicanos no olvidaban aún las deportaciones producto de la Gran Depresión. Por eso fue que el gobierno estadounidense propuso al mexicano la firma de un convenio sobre importación de mano de obra (Morales, 1989).

Concebido como un plan de emergencia durante la guerra (Vézina, 2016; Astorga, 2016; Herrera, 2014) el Convenio Bracero fue suscrito en 1942 (Córdova, 2017), mediante éste México apoyaba a los aliados en la

segunda Guerra Mundial para cubrir con 50 000 trabajadores mexicanos los espacios laborales dejados por los estadounidenses; con ello se atendía a las necesidades de mano de obra que tenían los Estados Unidos, dejando claro que los mexicanos no iban a suplantar a los trabajadores estadounidenses, sino a llenar vacantes justificadas. Sin embargo, ya para 1941 se había iniciado la demanda de mano de obra extranjera por parte de la industria ferrocarrilera y, para el siguiente año, muchos propietarios agrícolas e industriales de varios estados del país solicitaban trabajadores para sus campos agrícolas y líneas férreas. Por lo anterior, el servicio de colocación de los Estados Unidos accedió a contratar braceros mexicanos para que realizaran los trabajos más severos y con los salarios más bajos (Morales, 1989). A los empresarios estadounidenses les convino la firma de los convenios braceros porque esto benefició la demanda de fuerza de trabajo. Para el año de 1943 se extendió la migración de braceros y también creció el flujo de indocumentados (Fonseca y Moreno, 1984).

La historia de México, señala González (2010), no podría contarse si llegara a omitirse lo que significó el convenio de trabajadores migrantes durante ese lapso de 22 años. Porque como lo refieren Albertí (2012) y Durand (2007a) este programa debido a su dimensión y duración ha sido considerado un paradigma de los programas de empleo temporal a nivel mundial. El Programa Bracero (1942-1964) tuvo tres fases: (a) de agosto de 1942 a diciembre de 1947. Desde su negociación entre los gobiernos hasta el pretendido fin del Programa anunciado en la ley pública 40. (b) De febrero de 1948 a 1951. Desde el convenio para su renovación hasta la recomendación de la Comisión Presidencial sobre Trabajo Migratorio para eliminarlo. (c) De julio de 1951 a diciembre de 1964. Desde la escasez de mano de obra por la guerra de Corea hasta la anulación definitiva del acuerdo.

Como era de esperarse, los estados que más contingentes mandaron durante todo el Programa Bracero fueron Michoacán (10.6%), Jalisco (11.2%) y Guanajuato (13.6%) (Durand y Arias, 2005). Y es que la demanda de fuentes de trabajo fue rápidamente superada por la oferta y aquellos que no alcanzaron contratación cruzaron ilegalmente la frontera, fortaleciendo así la migración de los *wetbacks* o “espaldas mojadas”, quienes brindaron a los agricultores la opción de no cumplir con los términos contractuales, sobre

todo en lo referente al nivel salarial. Los sindicatos estadounidenses comenzaron a presionar estimulados por la recesión de 1949.

Pero aconteció la guerra de Corea en 1950 y se repitió el mismo efecto de la guerra mundial sobre la economía estadounidense. Esto impidió que el Programa Bracero fuera finiquitado. El recurrir a trabajadores indocumentados se iba convirtiendo en lo más ventajoso y habitual para los empresarios del suroeste de ese país. En esta ocasión, el gobierno de los Estados Unidos tuvo que recobrar su papel de moderador ante los empresarios agrícolas del suroeste, institucionalizando el Programa a través de su legislación. Estos trabajadores braceros, es necesario hacer hincapié en ello, robustecieron de manera definitiva las redes sociales necesarias para que se perpetuara hasta hoy un perenne flujo de fuerza de trabajo mexicana a los Estados Unidos (Aragonés, 2000).

En este contexto de conflicto en Corea reaparecieron las políticas normativas. Tan así fue que su cumplimiento escrupuloso llevó a la deportación masiva de trabajadores indocumentados. De 1951 a 1953 fueron cerca de dos millones de aprehensiones de extranjeros en los Estados Unidos. Para 1954 el problema de inmigración “ilegal” fue vista como algo muy grave, por lo que la patrulla fronteriza lanzó la *Operation Wetback* (Operación espalda mojada) deportando a más de un millón de trabajadores que no estaban contratados. En 5 años el número de aprehensiones bajó 95% a menos de 50 000 en 1959 (Espenshade, 1995).

La finalización del Programa Bracero, sella, como lo fueron las leyes migratorias de 1923 para los europeos, el término de la migración mexicana masiva legal. Concluye un ciclo para iniciar otro: la inmigración indocumentada (Espenshade, 1995). Con ello tenemos que aproximadamente 4.6 millones de trabajadores mexicanos fueron contratados en los 22 años que duró dicho programa y casi cinco millones fueron aprehendidos y expulsados de los Estados Unidos por no contar con documentos legales migratorios (Durand y Arias, 2005: p. 289; Morales, 1989: p. 201).

El cese del Programa Bracero en 1964, además de abrir un nuevo periodo en la historia del fenómeno migratorio (Alba, 2003), disminuyó el flujo migratorio hacia los Estados Unidos. La razón para entenderlo es simple. Muchos de los migrantes legales, contratados, fueron financiados en su traslado hasta el lugar de trabajo por el patrón. Finalizadas las con-

trataciones la mayor parte de los migrantes continuaron el desplazamiento, pero ahora ilegalmente, por lo que debían pagar ellos mismo los costos de su traslado, pero sobre todo el precio de su paso hacia los Estados Unidos, generalmente auxiliados por un “coyote”. Con ello Durand (2005) refiere que el patrón estadounidense se ahorra el costo del traslado de los trabajadores inmigrantes desde sus comunidades de origen hasta sus negocios, y además su situación de indocumentados le permitió manipular los sueldos y las prestaciones, debido al perenne peligro de ser reportados a la “migra”. Es decir, con la terminación del Programa Bracero fueron los mismos trabajadores y sus redes los que suministraron el mercado de trabajo estadounidense. El reclutamiento de la mano de obra lo realizaron los propios trabajadores y esta dinámica fortaleció las redes con determinadas comunidades y regiones geográficas. Al mismo tiempo se robustecieron las mafias y se alteraron las prácticas del cruce fronterizo.

La migración indocumentada: 1964-1986

A partir de la década de 1960 los montos de inmigración a los Estados Unidos ascendieron significativamente en comparación con las décadas anteriores, ya que la cifra de inmigrantes de todas las nacionalidades, entre 1961 y 1980 fue de 7.8 millones, o el equivalente a 221% de aumento en relación con la cantidad de inmigrantes entre 1941 y 1960. La proporción de mexicanos inmigrantes entre 1961 y 1980 fue de 14%, mientras que en los años 1941 a 1960 había sido de 10% (Verduzco, 2001).

Así tenemos que de 1960 a 1980 la migración tanto legal como indocumentada de mexicanos a los Estados Unidos ascendió. El periodo indocumentado aumentó la importancia del “coyote” o “pollero” y, por ende, el número de agentes de la Patrulla Fronteriza (Jáuregui y Ávila, 2018). Las aprehensiones en la frontera aumentaron 14% por año, y el acrecentamiento de la migración legal fue de 32 000 en 1960 a más de 100 000 en 1981. En total, desde que finalizó el Programa Bracero hasta 1985, unos 1.4 millones de mexicanos fueron admitidos en los Estados Unidos legalmente y al menos 1.5 millones más entraron sin documentos (Durand, Massey y Zenteno, 2003: p. 111).

Para la década de 1960 la experiencia migratoria ya era un fenómeno

muy usual y cotidiano, fundamentalmente en las zonas rurales de las entidades del occidente y del norte de México. Las indagaciones de las ciencias sociales describen este enrolamiento de una cantidad enorme de fuerza de trabajo rural mexicana, pues ya fuera vía el Programa Bracero o como indocumentados, la experiencia migratoria era vasta, las redes sociales y la cultura migrante se fueron ensanchando y se robustecieron las comunidades transnacionales de mexicanos en los Estados Unidos. Entre 1900 y 1970 la población de origen hispano (en su mayoría mexicana) transitó de 0.9% del total de habitantes en los Estados Unidos a 5.23% (Durand, Massey y Zenteno, 2003: p. 17).

De 1940 a 1970 México realiza importantes transformaciones que son indicios del significativo desarrollo económico y estabilidad social en que se va cimentando el desarrollo industrial. La población pasó de 20 a 50 millones, asistida de una expansión del producto interno bruto (PIB), de alrededor de 6.2% promedio anual a precios constantes de 1960. Esto facilita un ostensible crecimiento en el nivel de ingreso por habitante. La estructura de la población también se altera de manera significativa. Resalta la pérdida de importancia relativa del sector agropecuario frente al crecimiento del sector industrial. En 1940 cada sector contribuía con alrededor de 18% al PIB mientras que, en 1970, el aporte del sector agropecuario fue menor de 12% y la del sector industrial aumentó a 27%, lo anterior refleja la dinámica del desarrollo industrial que se manifiesta por un proceso progresivo de sustitución de importaciones apuntalado de manera estable por el Estado desde el principio de la década de 1940. La industrialización se cimentó en un lineamiento de gran proteccionismo industrial que se implantó a nivel de la política comercial a fines de la segunda Guerra Mundial (Guillen y Vizcaíno, 1989: p. 55).

Este fenómeno no era exclusivo de México. A partir de la segunda Guerra Mundial hasta la crisis de 1973, el capitalismo experimentará uno de sus periodos más estables y de franca expansión tecnológica. Este crecimiento del capitalismo exigió desplazamientos masivos de fuerza de trabajo, con un esquema prioritariamente sur-norte, es decir, de países en desarrollo hacia naciones industrializadas. La formulación de los métodos *fordistas* y *tayloristas* estimuló la producción en masa, y se hizo ineludible la incorporación de trabajadores inmigrantes, ya que sus trabajado-

res nativos no pudieron satisfacer sus necesidades laborales. En esta etapa la migración de trabajadores fue expresión de factores de atracción, como lo fueron: escaso nivel de crecimiento de la población nativa, bajos niveles de desempleo y crecimiento económico acelerado. Pero a partir de 1967 hasta 1974, el *fordismo* entró en crisis en el sistema capitalista global, obligando a poner en práctica un conjunto de políticas que facilitaron salir del crecimiento endeble y una inflación cada vez más acelerada (Aragonés, 2000).

Desde la década de 1970, con la recesión mundial los países desarrollados aplicaron el modelo neoliberal de consecuencias muy adversas para los trabajadores (Pozzi y Nigra, 2003; Zinn, 1999). Es decir, desde finales de dicha década, una vez consumidas las posibilidades del “Estado benefactor” por los déficits fiscales, la mengua de la tasa de ganancia y del crecimiento económico, y por el acrecentamiento del desempleo el *fordismo* como modelo de acumulación dominante cedió su lugar a uno nuevo de cuño neoliberal, basado teóricamente en la ortodoxia monetarista (Sciricca, 2003). Así, por ejemplo, los niveles de desempleo alcanzaron índices muy altos que afectaron no sólo a los trabajadores internos, sino también a los que llegaban de otros países. Son eliminados los acuerdos firmados hasta esos momentos con los diferentes gobiernos y estas nuevas condiciones llevarán a los países proverbialmente receptores a intentar un cierre de las fronteras, proclamando una serie de leyes antiinmigrantes. Los trabajadores inmigrantes serán, más que nunca, el blanco a quienes se culpa de todas las contrariedades derivadas de las crisis (Grunstein, 1998).

Los patrones de la migración en la década de 1970, a decir de Verduzco (2001: pp. 17-18), presentan las siguientes características: (a) los migrantes procedían principalmente de la región histórica (centro-occidente) en casi 80%; (b) la generalidad de los migrantes procedía de las zonas rurales; (c) la mayoría eran hombres jóvenes y solteros; (d) en su mayoría tenían empleo en México, principalmente en la agricultura; (e) el promedio de escolaridad era bajo, empero, ligeramente más alto que el prevalente en las comunidades de origen; (f) la migración era básicamente de carácter temporal; (g) la concentración geográfica en las áreas de destino se daba principalmente en California, Texas, Illinois y algunos estados del noroeste, y (h) el número de mexicanos indocumentados que trabajan

temporalmente en los Estados Unidos se calculaba en esos años entre 0.48 y 1.22 millones.

Motivado por razones coyunturales el proceso migratorio en esa década se detonó. En el transcurso de 1970 a 1976 el total de la deuda externa ascendió cuantiosamente pasando de 3 280 millones de dólares a 19 349 millones de dólares (Ortiz, 1988). Agravándose aún más, pues para 1982 el monto de la deuda llegó a 80 000 millones de dólares. Para mediados de la década de 1970 el problema del desempleo era significativo y según datos oficiales la cifra absoluta de desempleo abierto era de más de 1.5 millones de personas. Pero una investigación extraoficial reveló que la tasa de desempleo fue de 47% de la PEA que representa un nivel de 10.2 millones de personas desocupadas en el país (Trejo, 1983). Y por su parte, la crisis agrícola fue perceptible también en estos años y su contribución al PIB transitó de 12.2% en 1970 a 9% en 1980. Mientras que la industrial subió de 32.7 a 35.1% en esos mismos años (Bartra, 1982).

En 1986 en los Estados Unidos el presidente Ronald Reagan suscribió la Ley Simpson-Rodino (Torre y Giorguli, 2015; Roldán, 2015; Rico, 1990). La Ley de Reforma y Control de la Inmigración (IRCA, por sus siglas en inglés), mejor conocida como Ley Simpson-Rodino, no intentaba en realidad impedir el acceso a trabajadores mexicanos, sino que pretendía tener un mayor control sobre los indocumentados (García, 2018) de todas las nacionalidades que radicaban en los Estados Unidos, así como limitar el número de ellos de origen hispano. Sus medidas principales fueron las siguientes: (a) sancionar a quien contrate indocumentados. A los empleadores que transgredan la ley se les aplicarán severas multas; (b) reforzamiento al Sistema de Inmigración y Naturalización; (c) como contraparte a las sanciones a empresarios que contraten indocumentados, la Ley Simpson-Rodino otorga la residencia temporal a los inmigrantes que ingresaron a los Estados Unidos ilegalmente antes del 1° de enero de 1982, y que hayan radicado en el país desde ese año. Después de un año y medio de residencia temporal logrará solicitar su residencia permanente si demuestra que su conocimiento del inglés, las leyes y la historia de los Estados Unidos es satisfactoria. A quienes llegaron después del 1° de enero de 1982 se les deportará de inmediato; (d) nueva categoría de trabajadores: H-2^a. Son trabajadores inmigrantes que solicita el empresario siempre y cuando

el empleador cuente con la certificación laboral otorgada por la Secretaría del Trabajo. Ella debe garantizar que: (a) No hay bastantes trabajadores nativos que estén capacitados, quieran y estén dispuestos a ejecutar la labor a que se refiere la solicitud, en el tiempo y lugar en que son requeridos, y (b) que la presencia de los trabajadores inmigrantes no va perturbar negativamente los salarios y las condiciones laborales de los estadounidenses empleados en trabajos similares. Esta categoría no es otra cosa que un nuevo programa de braceros como los que estuvieron en vigencia en México y los Estados Unidos entre 1942 y 1964. Con otro nombre y modalidad, lo que se pretende es la obtención de mano de obra barata procedente de México (Morales, 1989: pp. 338-359).

Con el presidente Reagan el problema migratorio resurgió como tema de debate político. La comunidad mexicana en los Estados Unidos se convirtió en una fuerza política de peso considerable y de ahí el interés de algunos grupos políticos a persuadirlos como sus huestes electorales. También mediaron factores demográficos para diseñar tan amplia amnistía. Justo en esos años se pronosticaba que los Estados Unidos iban a entrar en serias dificultades debido a un desplome fuerte de la población nativa que debía incorporarse al mercado de trabajo (Benítez, 1998). Esta ley (IRCA) fomentó en gran medida nuevas modalidades migratorias. Y también, un aumento significativo y sin precedentes de migrantes mexicanos a los Estados Unidos.

De la Ley Simpson-Rodino a la actualidad

Con el IRCA se abre una nueva etapa de la migración México-Estados Unidos: se aceptó a 1.2 millones de mexicanos y se legalizó el ingreso de otro millón de trabajadores agrícolas especiales (saw, por sus siglas en inglés). Pese a la masiva legalización con el IRCA, aproximadamente medio millón conservó su carácter de indocumentados en 1992, 31% de la población no autorizada. Para 1996 el total de población mexicana en los Estados Unidos fue de 7.15 millones, de los cuales 2.35 millones (38%) eran indocumentados (Durand, Massey y Zenteno, 2003; Durand, Massey y Parado, 1999).

En el periodo de 1951-1989 los Estados Unidos acrecentaron en más de 100% el monto de inmigrantes. Destacando el hecho de la merma de la

participación de los trabajadores europeos, que de representar 59.3% entre 1951-1960 este porcentaje se redujo a 11.5%. Los inmigrantes asiáticos pasaron de 6.2% entre 1951 y 1960 a 42.7% entre 1981 y 1989, de esta forma el total de la fuerza de trabajo de los países en desarrollo se incrementó. Los inmigrantes mexicanos son los más importantes, pues México aportó 16.8% del total de extranjeros que radicaban en los Estados Unidos entre 1981 y 1989, habiéndose acrecentado en 25% desde 1951 hasta 1960 cuando ostentó 12.7%, y la categoría principal en la que se contrataron los mexicanos fue trabajo temporal y agrícola en 53% (Aragónés, 2000: p. 98).

Este incremento refleja la directriz ascendente de la migración internacional a nivel planetario. En 1965 había 75 millones de migrantes internacionales, aumentando a 120 en 1990, creciendo a un promedio anual de 1.9%. Durante dicho periodo, si bien de 1965 a 1975 fue de 1.2%, se elevó a 2.2% entre 1975 y 1985 y alcanzó 2.6% entre 1985 y 1990, esta cantidad representa únicamente 2.3% de la población total del mundo (Aragónés, 2000: p. 27).

La caída de la PEA es un valioso indicador para entender la necesidad de trabajadores migrantes, el aumento demográfico de la PEA entre 1970 y 1990 en los países desarrollados fue de 108.6 millones. De ahí que los Estados Unidos se hayan mantenido como el más importante receptor de migrantes al pasar de 2.3 a 3.8 millones entre 1975 y 1994. Y no sólo son migrantes para desempeñar labores físicas. Desde 1987 los Estados Unidos incrementaron la recepción de talento científico y tecnológico para estar a la altura de las circunstancias globalizantes. De los estudiantes extranjeros 50% permanecieron en el país después de obtener su doctorado. Este escenario explica por qué en 1988 el Senado de los Estados Unidos planteara ampliar la cantidad de inmigrantes con alto nivel de calificación bajo la denominada ley *Immigration Act* de 1990 (Aragónés, 2000: p. 146).

Al comenzar la década de 1990 el panorama general se transformó totalmente en ambos países. En los Estados Unidos la migración internacional se reformuló con la legalización de la situación migratoria de más de dos millones de trabajadores mexicanos que antes eran indocumentados. Asimismo, en México las migraciones internas variaron el rumbo y se dirigieron de manera creciente hacia las ciudades medias y pequeñas del país. Al mismo tiempo se transforma aceleradamente el modelo de indus-

trialización que modifica las condiciones de vida y trabajo en el campo. Así se conforma un nuevo patrón de urbanización e industrialización que incide y redefine los mercados de trabajo del campo y la ciudad. Con este nuevo proceso de diversificación industrial surgieron también alternativas comerciales inéditas que antes sólo habían estado reservadas a las grandes ciudades. Los pueblos, las ciudades pequeñas y medianas se dotaron de múltiples servicios. Y en todo este proceso de inversiones los migrantes internacionales y sus iniciativas fueron un factor dinamizador. Esta nueva fase de proceso migratorio en México —ligada a los nuevos patrones de industrialización, urbanización y sistemas de comunicación— permitió inaugurar una etapa de ruptura, reacomodo y despegue (Durand, 1994: pp. 60-62).

Una de las estrategias instrumentadas bajo la nueva división internacional del trabajo fueron las inversiones extranjeras que se dirigieron a los países del tercer mundo, se afirma que con ellas se favorecería la creación de empleos y, en consecuencia, disminuirían los flujos migratorios. Sin embargo, los datos demuestran lo contrario. Se observó un crecimiento permanente de los desplazamientos de trabajadores que se incorporaron a las regiones económicamente dinámicas, pues se han mantenido los factores de atracción de los polos receptores. De esta manera tenemos que en el periodo 1990-1995 los Estados Unidos recibieron 4.2 millones de inmigrantes; Alemania le siguió con 2.9 millones; Afganistán (más por razones políticas y religiosas) con 2.5 millones, y Rusia con 1.8 millones.

En la década de 1980 la migración internacional de mexicanos a los Estados Unidos presenta índices en continuo ascenso. La población nacida en México que vivía en los Estados Unidos, creció de 2.5 millones en 1980 a 4.1 millones en 1988; más aún, el peso relativo de los mexicanos dentro de la población total nacida fuera de los Estados Unidos pasó de 18 a 24% en esos años. Para el periodo 1990-1995 la cantidad de personas nacidas en México que radican permanentemente en los Estados Unidos siguió ampliándose significativamente, al pasar de 4.3 a 6.7 millones de personas (Navarro y Enríquez, 2000: pp. 27-28).

En las últimas décadas el patrón migratorio proverbial México-Estados Unidos ha tenido cambios en cuanto a su magnitud, intensidad, modalidades y características, sellando con ello un nuevo ciclo en este fenó-

meno (Novelo, 2006; Borjas y Katz, 2005; Alba, 2003). Así lo atestiguan los estudiosos del fenómeno migratorio a los Estados Unidos que coinciden en señalar que las características de este nuevo panorama difieren de manera muy notable con las registradas en periodos anteriores. Y las repercusiones en el ámbito sociocultural no son menos significativas, destacando entre ellas la expansión de las organizaciones transnacionales, los cambios en las prácticas comunitarias y las tensiones en los procesos de identidad y socialización de las nuevas generaciones (Ariza y Portes, 2007).

Y no es para menos. México, como ya vimos, es de los principales países exportadores de recursos humanos en el mundo, cerca de 98% de sus migrantes residen en los Estados Unidos. La cantidad de mexicanos en la Unión Americana pasó de 800 000 en 1970, 8.7 millones en 2000, a 12 millones en 2019. Y si a esa cifra le sumamos la población de origen mexicano de segunda y tercera generación, México se ubica como el país con mayor inmigración en los Estados Unidos por encima de grandes regiones del mundo como Asia, Europa y el resto de América Latina.

Según datos del INEGI (2020) el saldo neto migratorio en 2018 de la población de 5 años y más por entidad federativa arrojó que Baja California Sur (5.8), Quintana Roo (5.2), Baja California (2.8) y Querétaro (2.4) son los estados con mejor saldo positivo. Por el contrario, Guerrero (-2.8), Ciudad de México (-2.7), Chiapas (-2.0), Guanajuato (-0.9), Michoacán (-0.6) y Jalisco (-0.2) son los que muestran los más altos saldos negativos. Y el porcentaje de la población migrante internacional a los Estados Unidos en 2018 mostró a Guanajuato (99.0), Oaxaca (98.7), Zacatecas (98.3) y Michoacán (97.9) como los líderes en este rubro.

Está claro con esto —afirman Borjas y Katz (2005)— que la inmigración mexicana en estos últimos años no tiene precedentes históricos, es numérica y proporcionalmente el grupo más grande de inmigrantes a lo largo del siglo xx en los Estados Unidos. Por eso no es de sorprender la importante suma de dinero que fluyó en términos de remesas que, a pesar de la problemática económica muy sentida en los últimos años, siguió reportando cantidades considerables. El flujo mundial de remesas ha evolucionado de manera muy sustantiva en los últimos 50 años. Se muestra de manera patente, ya que en 1970 registró 1 900 millones de dólares, para 1980 el crecimiento fue espectacular llegando a 35 800 millones, aumen-

tando cada década de manera ostensible, registrando en 1990 64 000 millones, casi el doble que lo registrado en una década anterior. Para el año 2000 las cifras fueron de 126 700 millones de dólares, más del doble del decenio anterior, creciendo a 474 800 millones para 2010, casi cuatro veces la cifra del año 2000. Y en 2019 la cantidad llegó a 714 200 millones de dólares (Anuario de Migración y Remesas México, 2020).

TABLA 2. *Flujo mundial de remesas en miles de millones de dólares*

1970	1980	1990	2000	2010	2019
1.9	35.8	64.0	126.7	474.8	714.2

FUENTE: Elaboración propia con base en los datos del Anuario de Migración y Remesas México, 2020.

Los principales países o regiones de origen de las remesas en 2019 fueron: los Estados Unidos, 158 800 millones de dólares (23.3% mundial); Arabia Saudita, 42 900 millones de dólares (6.3%); Emiratos Árabes Unidos, 42 100 millones (6.2%); y el Reino Unido, 31 400 millones (4.6%). Los principales corredores de remesas de los Estados Unidos en 2018 fueron México (34 700 millones de dólares); China (14.2%); India (12.7%); Filipinas (11.4%). Y a nivel mundial para 2019 los principales países receptores de remesas son liderados por la India con 83 100 millones de dólares (11.6% mundial); China, 68 300 millones (9.6%); México ocupa el tercer lugar con 38 500 millones (5.4%) y Filipinas, 35 100 millones (4.9%). Los países con mayor dependencia de las remesas son Tonga (38.5% de su PIB), Haití (34.3%) y Nepal (29.9%); de Centroamérica, Honduras (21.4%) y El Salvador (20.8%) ocupan el 6° y 7° lugar a nivel mundial, respectivamente (Anuario de Migración y Remesas México, 2020; Cervantes, 2011).

Para Cervantes (2011) el ingreso de México por concepto de remesas, aunque modesto en relación con el tamaño de la economía mexicana, ha sido significativo en su magnitud absoluta y muy positivo para paliar los niveles de pobreza de millones de familias receptoras. Estos recursos del exterior han permitido que dichas familias tengan mejores niveles de bienestar y acceso al consumo, a la educación, a la salud, a la vivienda y —una parte de ellas— a los negocios familiares. Así tenemos que la evolución del ingreso por remesas familiares ha tenido un crecimiento muy acelerado en

los últimos años y ha mostrado la siguiente evolución: 1980, 699 millones de dólares; 1990, 2 400 millones de dólares; 2000, 6 500 millones; 2010, 21 300 millones; 2015, 24 700 millones, y en 2019, 36 000 millones de dólares. Los estados de la República mexicana que recibieron más remesas en 2019 fueron de la región tradicional de la migración. Michoacán con 3 600 millones de dólares (9.9%); Jalisco con 3 400 millones (9.7%) y Guanajuato con 3 200 millones (9.1%). Estos tres estados por sí solos captaron más de 10 200 millones de dólares, lo que representa casi 29% del total de las remesas a México. En términos globales, las remesas como porcentaje del PIB de México en 2005 fueron de 2.5%, en 2010 de 2.0% y para 2019 de 2.9% (Anuario de Migración y Remesas México, 2020).

TABLA 3. Remesas en el mundo

<i>Principales países emisores de remesas (2019) en miles de millones de dólares y porcentaje mundial</i>	<i>Principales corredores de remesas de E.U. (2018) en miles de millones de dólares</i>	<i>Principales receptores de remesas (2019) en miles de millones de dólares y porcentaje mundial</i>	<i>Países con mayor dependencia de remesas (2019) en relación al porcentaje de su PIB</i>	<i>Monto de las remesas en México en millones de dólares (md) y miles de millones de dólares (mdd)</i>
<ul style="list-style-type: none"> • Estados Unidos, 158.8 mmd (23.3% mundial) • Arabia Saudita, 42.9 mmd (6.3%) • Emiratos Árabes Unidos, 42.1 mmd (6.2%) • Reino Unido, 31.4 mmd (4.6%) 	<ul style="list-style-type: none"> • México 34.7 mmd • China 14.2 mmd • India 12.7 mmd • Filipinas 11.4 mmd 	<ul style="list-style-type: none"> • India 83.1 mmd (11.6%) • China, 68.3 mmd (9.6%) • México 38.5 mmd (5.4%) • Filipinas 35.1 mmd (4.9%) 	<ul style="list-style-type: none"> • Tonga 38.5% • Haití 34.3% • Nepal 29.9% • Tayikistán 29.7% • Kirguistán 29.6% • Honduras 21.4% • El Salvador 20.8% 	<ul style="list-style-type: none"> • 1980 (699 md) • 1990 (2.4 mmd) • 2000 (6.5 mmd) • 2010 (21.3 mmd) • 2015 (24.7 mmd) • 2019 (36.0 mmd)

FUENTE: Elaboración propia con base en los datos del Anuario de Migración y Remesas México, 2020; y Cervantes, 2011.

Tradición migratoria que como hemos visto se ha forjado a razón de múltiples circunstancias tanto de carácter macro, como meso y microestructural, a saber: la vecindad geográfica, las relaciones neocoloniales, la dependencia estructural de ambos países por la movilización continua, los periódicos ciclos de auge y crisis, las políticas migratorias de estímulo y contención, la asimetría económica que hace que los factores de atrac-

ción/expulsión tomen cuerpo, la industria de la migración (desde los antiguos enganchadores, pasando por el coyotaje, y todos los agentes que en ella intervienen), la cultura y la agencia migrante, las redes sociales y las comunidades migrantes que dan un fuerte capital de destino han estado presentes de manera concatenada y han dado cuerpo a un fenómeno centenario entre estos dos países. No es posible entender las nuevas modalidades que ha adquirido la migración contemporánea sin este repaso histórico. Descripción histórica que permite situar la realidad contemporánea de la movilidad social intergeneracional socioeconómica y educativa de los migrantes internacionales. Para ello es necesario analizar teórica y conceptualmente la movilidad social, y cómo se ha abordado desde la ciencia histórica y los estudios migratorios.

II. La movilidad social como tema de estudio

Problematización del concepto de movilidad social

Para ciertos investigadores los datos de la movilidad son cruciales en diferentes contextos (Cornacchia y Pappalardo, 2021). En particular, algunos mencionan (Sun, Lei y Liu, 2021; Dribe, Helgertz y Putte, 2015) que el desarrollo a largo plazo de la movilidad social ha sido un tema de investigación relevante por mucho tiempo en la economía y la sociología. Un interés central gira en torno al grado de qué regímenes de movilidad social difieren entre países de diferentes niveles de desarrollo o con una estructura institucional disímil, y si estos patrones cambiaron durante y después de la industrialización.

De central importancia para el estudio de la estratificación es el tema de la movilidad social. En sociedades donde los estratos están dispuestos en una jerarquía se puede notar que tanto los individuos como los grupos cambian de posición (Dietrick, 1974). Dice Matras (1980) que la principal preocupación de los estudios de la movilidad social a partir de la segunda mitad del siglo xx fue la determinación de la tasa de movilidad en una sociedad, comunidad o categoría de población, donde los índices de movilidad fueron comprendidos como una medida de apertura de la estructura social o una disposición de oportunidad social en esa sociedad. Para Zhang, Meli-lian, Fang-wei y Wei (2013) en una sociedad industrial y posindustrial la ocupación de una persona está altamente correlacionada con su situación económica (nivel de ingresos) y situación social (prestigio social).

Hammel y Yarbrough (1973) consideran que la urbanización y la in-

dustrialización se identifican a menudo como procesos destructivos de la vida familiar y de las relaciones de parentesco. Mendels (1976) define la época del crecimiento económico moderno (o industrialización moderna) como una etapa caracterizada por un incremento incesante de la renta per cápita, asistida de un aumento de la población y cambios estructurales. Esto último incluyó una reasignación de recursos hacia las actividades no agrícolas (industria y servicios), una urbanización masiva de la población y cambios en la relativa posición económica de los grupos por su estatus laboral y el vínculo con diversas industrias, y el nivel de ingreso per cápita. Eso significa que una condición funcional del crecimiento económico moderno es una movilidad que permite a una sociedad inicialmente rural transformarse con el tiempo en una donde la mayoría de la gente viva en ciudades y trabaje en la industria y servicios.

En este mismo tenor hay investigadores (Breen y Müller, 2020; Leeuwen y Maas 2010) que afirman que dentro de las sociedades occidentales durante el último siglo (mediados del siglo XIX hasta la actualidad) ha existido una tendencia hacia el decrecimiento de la ocupación por herencia. En nuestras sociedades los porcentajes de la ocupación transmitida por herencia de padres a hijos es mucho menor que en la Antigüedad o la Edad Media (Sharma, 2019; Herlihy, 1973; Lorenzo, 1966). Viáfara (2017) asevera que las sociedades más progresistas son aquellas en las cuales el progreso ocupacional de los hijos no está condicionado por el nivel socioeconómico familiar, puesto que la educación es capaz de contrarrestar las desigualdades vinculadas a la clase social de origen, estimulándose con ello las políticas gubernamentales de mayor acceso y calidad educativa. De ahí que el funcionalismo y las tradiciones neoclásicas, refieren Vidal y Miret (2014), se centran en la importancia del capital humano como determinante central de las diferencias individuales en el logro del mercado laboral. Esta perspectiva sostiene que, dentro de las sociedades y los mercados laborales, no existe una estructura o segmentación que restrinja la movilidad social o laboral. Sandel (2020), por el contrario, afirma que la desigualdad económica y la polarización política de las sociedades occidentales han conducido al fracaso del sistema meritocrático y del estancamiento de la movilidad social.

El desarrollo histórico de la movilidad social no es resultado de un

solo factor (Díaz, 2021; Kaelble, 2015; Leeuwen y Maas, 1977). Como en periodos anteriores, el factor más obvio que influye en el desarrollo de la movilidad social es el cambio ocupacional. Las dos características básicas de la sociedad posindustrial —el auge de las profesiones y la dinámica del sector servicios— han provocado una situación diferente a la de los periodos anteriores. La rápida expansión convirtió a las profesiones en una importante porción de la fuerza de trabajo, y su crecimiento tuvo una impronta en las tasas generales de movilidad social. Otro factor que conduce a altas tasas de movilidad social en la sociedad posindustrial es el cambio en la estratificación social. Una vez más, el auge de las profesiones y la expansión de la educación (Gil, Marqués y Fachelli, 2017) son cruciales en este desarrollo. Dado que condujeron al crecimiento sustancial de un estrato social privilegiado, bien remunerado y altamente calificado, las posibilidades de movilidad ascendente se incrementaron. Y un tercer factor de influencia en la movilidad social es el auge del Estado de bienestar. El pago en caso de enfermedad o desempleo, las becas para estudiantes y las pensiones de vejez aumentaron como nunca antes. Por lo tanto, indirectamente, el auge del Estado de bienestar provocó un aumento en las tasas de movilidad ocupacional y social (Kaelble, 1984b).

Micklin y León (1978) describen que uno de los retos más sonados a los que se enfrentan los científicos sociales es evaluar los resultados de los cambios en las condiciones de vida de las personas. Las condiciones de vida están influenciadas por muchos elementos que van desde profundos cambios históricos en estructuras sociales a hechos aislados propios de la experiencia de una sola persona. En el mundo moderno, el cambio es un rasgo activo de la experiencia humana. Las biografías humanas están colmadas de un abanico de condiciones biológicas, psicológicas, sociales y culturales. Algunos de estos cambios de vida los experimentan todos los seres humanos no importando la membresía o estatus social. Por ende, la movilidad social y geográfica constituyen cambios sustantivos por muchas razones: primero, los lazos interpersonales de apoyo con familiares y amigos pueden estar debilitados; segundo, nuevas relaciones sociales deben formarse y adaptarse; tercero, expectativas normativas y restricciones pueden diferir entre puntos de origen y de destino; cuarto, las oportunidades para lograr metas personales y satisfacción de las necesidades percibidas

pueden modificarse. En resumen, según los autores, la movilidad es un cambio en la forma de vida que potencialmente impele a los individuos a la necesidad de cambios cardinales de comportamiento, cognición y percepción.

Hay una cantidad considerable de investigaciones que indagan la movilidad social y su relación con el bienestar social y múltiples aspectos de la salud física y mental (Lin, Hua y Li, 2022; Salmela *et al.*, 2021, Gugushvili y Präg, 2021; Veenstra y Vanzela-Yang, 2021; Gosselin, Boccanfuso y Laberge, 2021; Morrissey y Kinderman, 2020; Hoven *et al.*, 2019; Chang, 2018; Silverwood *et al.*, 2012; Fox, 1990; Kerckhoff, 1989; Hollingshead, Ellis y Kirby, 1954). E incluso la política (Weakliem, 1992). En uno de estos asuntos Castillo (2016) afirma que todo proceso de movilidad social tiene una carga dolorosa en la dimensión subjetiva. Toda arista de la movilidad —ascendente, descendente (Paskov, Präg y Richrds, 2021) u horizontal— conlleva un detrimento de redes y conocimiento práctico si se analiza el aspecto de lo negativo. Si se enfoca en el ángulo de lo positivo, involucra también la reproducción de inéditas convenciones de sociabilización y obtención de conocimientos. En el caso de la movilidad social ascendente, este proceso no es menos arduo, ya que las personas deben acceder a un espacio que conciben como ajeno y validarse ante otros, y también deben reestructurar la narrativa sobre su propia trayectoria en el marco de esta nueva realidad social.

Clark, Cummins, Hao y Díaz (2015) se cuestionan por qué nos preocupamos por la movilidad social. Y afirman que en un nivel descriptivo la tasa de movilidad social es una importante medida de la naturaleza de la vida social. Cuanto menores son los índices de movilidad, más hijos heredan las características de los padres y más clasista es la estructura social. Y entre más altas son las tasas de movilidad, cada dos o tres generaciones de la sociedad renacen en términos de la jerarquía social, y la casta, clase y etnia serán de importancia marginal.

Para Gough (2008) la movilidad es un concepto asaz general, que tiene una dimensión tanto espacial como temporal. Preexisten distintas formas de movilidad que incluyen desplazamiento rural-rural, urbano-urbano, rural-urbano, nomadismo y refugiado en una gran variedad, desde lo local hasta lo global. La movilidad es de larga data, la vida diaria

y las experiencias de las personas, y la variedad de formas de comportamiento de éstas están inspiradas por diferentes impulsos, apetencias y obligaciones. Además de ser esgrimida con respecto al movimiento a través del espacio, la movilidad también puede referirse al movimiento en la sociedad. Investigaciones de movilidad cubren un abanico de aristas y temas que incluyen el transporte, la movilidad residencial y la movilidad económica y social.

Por su parte, hay investigadores (Chan y Zhang, 2021; Westh, 2014) que señalan que la movilidad social es un recurso y un privilegio que se distribuye de forma desigual entre países y dentro de los países. Las ciencias sociales desde la primera mitad del siglo xx se han ocupado de la movilidad social. Para Uribe (2005) investigar la movilidad social tiene implícito desentrañar los canales de acceso a las distintas esferas jerárquicas de la sociedad y qué tan abiertos o cerrados están. Y, por ende, esto tiene una estrecha relación con la equidad y la justicia social y que haya condiciones objetivas para que los méritos personales sean palanca para el ascenso social. Las condiciones adversas históricas y sociales heredadas en una sociedad abierta permiten que las habilidades y esfuerzos individuales logren romper con el círculo de pobreza. La inmovilidad social perpetúa una sociedad de castas y una desigualdad muy pronunciada. Para Ákerman (1977) la migración, la movilidad social y el cambio social son cuestiones que han suscitado un punzante debate en la investigación internacional. A lo largo de esta discusión, la migración con frecuencia se considera el mecanismo de activación para la movilidad social ascendente y el cambio social en el ciclo de vida de los individuos. Premisas con las que estamos de acuerdo, y esta investigación las retoma y hace hincapié en los dos grupos de estudio.

Para Vélez, Campos y Fonseca (2015) ,en el transcurso de la década de 1970 se efectuaron los trabajos pioneros en relación con el análisis de los patrones de la movilidad social en las ciudades de Monterrey y el Distrito Federal (hoy Ciudad de México). Generalmente estas investigaciones en México se han centrado en dos dimensiones de la movilidad social: la movilidad educacional y la movilidad ocupacional de clases. Los autores aseveran que Balán y otros colegas en 1977 realizaron una investigación sobre migración, la movilidad ocupacional y el proceso de estratificación en la

ciudad de Monterrey. Los resultados del trabajo establecen que las determinantes principales del logro educacional son la educación y la ocupación del padre y la educación de la madre. Por ende, la educación es el elemento más esencial en el estatus ocupacional del primer empleo, mientras que la familia de origen influye de forma indirecta por su efecto en la educación.

Desde los orígenes, a principios del siglo xx, el estudio de la movilidad social ha articulado los sistemas de movilidad social y los sistemas económicos (Foote y Hatt, 1953). La naturaleza de esta relación se examina en los estudios pioneros sobre movilidad social en los Estados Unidos realizados por Sorokin (Cortés y Escobar, 2005; Heberle, 1928). El concepto de movilidad social fue acuñado por el sociólogo Pitirim Sorokin, quien lo define como “[...] toda transición de un individuo, objeto o valor social de una posición social a otra” (Sorokin, citado por Uribe, 2005). Igualmente Sorokin se refiere a la movilidad horizontal y vertical, dependiendo hacia dónde se dirige el movimiento. En la movilidad ascendente, el individuo incrementa su posición original; en la horizontal, no hay avance o deterioro, y en la descendente, hay un declive. En el enfoque teórico de Sorokin la existencia de capas sociales no implica la lucha de clases, lo que es un argumento medular del modelo marxista. Por el contrario, las capacidades y el talento innatos vinculados con la tenacidad y las oportunidades, además de la capacidad heredada, son las condiciones que impulsan la movilidad (Uribe, 2005).

Ya en la década de 1950 Geiger (1955) había propuesto un derrotero teórico muy sugerente para el estudio de la movilidad. Señala que un análisis dinámico se distingue de uno estático por el hecho de que influye el factor tiempo como elemento intrínseco. En esos años la mayoría de los estudios de movilidad social, refiere el autor, estaban en un nivel estático. Y recurriendo a Comte refiere que la sociología estática es el estudio de la estructura social, mientras que la sociología dinámica es la investigación o evolución social. En este sentido, propone Geiger, cualquier análisis de la movilidad social sería dinámica en virtud de su temática, porque la movilidad social parece ser el aspecto dinámico de la estratificación social. Otra investigación en esos años fue la realizada por Seeman (1958), en ella trata sobre el comportamiento del individuo en la movilidad, y parte de la su-

posición de que predominan los motivos de movilidad, ya que existe una lucha competitiva casi universal por un estatus escaso.

Pierre Bourdieu analizó a las clases sociales y de la reproducción de los privilegios de las élites y los intelectuales. El uso de un lenguaje experto distingue socialmente a los individuos, y el estilo y la manera del vestuario son elementos que resaltan en la diferenciación social como caracteres de la élite en el poder. Por ende, la educación y la cultura son los principales instrumentos por los cuales se reproduce la estratificación social. Todas las prácticas sociales, tienen un asidero cultural en el que las cuestiones objetivas están muy influenciadas por elementos subjetivos. Para Parsons el epicentro de la estratificación es el estatus, el cual puede ser adscrito o adquirido. El primero se adquiere por herencia o por características biológicas (sexo, raza, edad, etc.) y el segundo es el resultado del esfuerzo propio. Merton, por su parte, manifestó que la estructura social está constituida por un conjunto de valores, creencias y expectativas. La riqueza no solamente es acumulación de bienes materiales, sino que está asistida de estatus, poder y prestigio (Uribe, 2005).

A decir de Vélez (2014), la movilidad social está estrechamente relacionada a la estructura social y se puede definir como el proceso por el cual se apropian e intercambian los recursos, el poder y el prestigio a nivel social. Las sociedades con estructuras más intrincadas se identifican por la distribución disímil y los múltiples bienes materiales y simbólicos. El concepto de movilidad social se refiere a la capacidad de un individuo o grupo social para cambiar de posición en el sistema social. Se puede comparar la profesión, el nivel de ingresos, la educación u otras medidas de clase o estatus socioeconómico. La existencia de movilidad social, refiere Sokolowska (2014), también tiene consecuencias para la cohesión social, la igualdad, la estabilidad económica y la felicidad. Por lo tanto, es importante aislar los factores que facilitan la movilidad, así como aquellos que pueden suponer una barrera para tal efecto.

El concepto de movilidad social se refiere a la capacidad individual o de grupo para cambiar de posición en el sistema social (Sokolowska, 2014). Díaz (2012) la define como cualquier transición que realiza una persona de una posición social a otra, o también puede decirse que la movilidad social es la capacidad de un individuo o estrato para incrementar ostensi-

blemente su posición. Para Leeuwen y Maas (2010) la movilidad social puede ser definida como cualquier cambio en el estatus ocupacional o de empleo en el curso de la vida y más específicamente la definición se ha focalizado en la movilidad ascendente.

Vélez, Campos y Fonseca (2015) la definen como los cambios que experimentan los individuos de una sociedad en su posición en la distribución socioeconómica. Y una condición medular para lograr una sociedad móvil es garantizar la igualdad en las condiciones de competencia. Y para lograr lo anterior, es fundamental, por una parte, brindar a todos los integrantes de una sociedad instrumentos y condiciones esenciales como educación y salud, y, por otra parte, asegurar las condiciones de igualdad de competencia en el mercado laboral. Si se afianza lo anterior, la consumación de vida de las personas dependerá en gran proporción de su talento, méritos y esfuerzo. Amortiguando con ello la posibilidad de que ésta dependa de las características físicas o personales. En este sentido, el que el destino de vida dependa de los méritos y el talento, más allá de las características personales y el origen familiar, indicará que hay un adecuado funcionamiento de las políticas redistributivas por parte del Estado. Para Palomar y Lanzagorta (2005) la movilidad social es la transición de una persona de una posición social a otra de diferente condición. Es el movimiento de las personas en un sistema social que permite cierta fluidez en la estratificación de clases.

Vélez, Campos y Fonseca (2015) dan una clasificación muy sucinta y orientadora de los conceptos básicos para entender la movilidad social. Definen a la movilidad intergeneracional como el cambio en la posición con relación al hogar de origen. La movilidad intrageneracional es el cambio en la posición socioeconómica a lo largo del ciclo de vida de las personas. La movilidad horizontal se refiere a cambios en la posición de un individuo al interior de un mismo estrato socioeconómico. Y la movilidad vertical se define como el paso, ascendente o descendente, de un individuo de un estrato a otro. En particular, se dice que la movilidad vertical refleja el nivel de fluidez entre los estratos sociales. Los autores también hacen hincapié en que la movilidad social se mide en términos absolutos y relativos. La movilidad absoluta se restringe a la comparación intergeneracional del “nivel” de vida. En particular, se refiere a las transformaciones de la

estructura de clases, resultado de factores exógenos como los avances tecnológicos, los cambios económicos y demográficos, entre otros. Ésta permite identificar la dirección en que ha cambiado la estructura social en su conjunto durante cierto periodo. Por su parte, se dice que hay movilidad relativa cuando la posición en la escala socioeconómica de un individuo es distinta a la de su hogar de origen. La movilidad relativa describe las oportunidades con las que cuentan personas con orígenes distintos, una vez considerada la movilidad absoluta.

Continuando en esta introducción conceptual, Vélez, Campos y Fonseca (2015) afirman que para especificar qué concepto de movilidad se estudia se identifican dos niveles, la macromovilidad y la micromovilidad. La primera se refiere a la movilidad de un país en su conjunto, ya sea con respecto a otros periodos (movilidad absoluta) o con respecto a otros países (movilidad relativa). Y también señalan el concepto de regímenes de movilidad para estudiar las variaciones históricas y entre países, de los patrones de estratificación.

Alaminos, Albert y Santacreu (2010) citan la tipología propuesta por Erikson y Goldthorpe donde proponen analizar las movilidades intergeneracionales en cuatro ejes principales: (a) la inmovilidad, en la cual la persona permanece en la misma clase del padre de clase más elevada; (b) la movilidad ascendente, ahí los individuos ascienden de clase, desde una inferior a una superior; (c) la movilidad descendente, es donde las personas cambian jerárquicamente, de más alta a inferior, y d) la movilidad no vertical, en esta las personas se mueven entre clases, pero de manera no jerarquizada.

Las formas de movilidad social, nos dicen Palomar y Lanzagorta (2005), pueden tipificarse, entre otras cosas, según la dimensión o variable en que se producen en ocupacional, socioeconómica, política o religiosa; según la dirección o sentido en horizontal, vertical ascendente o vertical descendente; y con relación al tiempo en intrageneracional (experimentada por el individuo en comparación con él mismo) o intergeneracional (generalmente se compara el estado actual del individuo con el que tuvieron o tienen sus padres en línea ascendente). La movilidad socioeconómica básicamente incluye la movilidad educativa y ocupacional, mismas que dan lugar a un incremento en el ingreso y en la calidad de vida de los indi-

viduos. La movilidad vertical es ascender o descender de una posición social a otra de distinto rango, mientras que la movilidad horizontal es la transición de una posición social a otra del mismo rango. Otra interesante clasificación se puede obtener del estudio de Díaz (2012), que analiza estas mismas variables. El análisis de la movilidad social, nos dicen Fachelli y López-Roldán ((2015), considera una matriz de transición entre el origen y el destino.

Lo que a nuestro parecer es muy atractivo de la clasificación de Palomar y Lanzagorta (2005) es que incluye la perspectiva psicológica en la movilidad social. En ella se adhieren cuestiones como patrones de crianza y estructura familiar, así como variables psicológicas (como valores, actitudes y creencias). De acuerdo con este enfoque, cada clase social proyecta e inculca a sus integrantes valores que hacen que permanezcan en ellas. Sin embargo, los individuos pueden adoptar valores, creencias, actitudes y conductas distintas a las de la clase social a la que pertenecen. Y la parte subjetiva también es abordada por Hadjar y Samuel (2015), quienes aseveran que un supuesto principal de la teoría de la función de producción social es que el estatus es un determinante importante del bienestar subjetivo. Sin embargo, recalcan, desde la perspectiva de la hipótesis disociativa, la movilidad social ascendente puede estar vinculada a problemas de identidad, angustia y niveles reducidos de bienestar subjetivo porque las personas con movilidad ascendente pierden sus vínculos con su clase de origen.

En un estudio muy interesante Matras (1980) relataba que los estudios de movilidad social se han centrado tradicionalmente en rasgos ocupacionales que reflejan las características sociales generales de los individuos; en categorías ocupacionales o de grupo, generalmente ordenadas jerárquicamente, como reflejo de estratos, grupos de estatus o clases importantes; y sobre movilidad ocupacional intergeneracional, movilidad profesional y matrimonio de mujeres de determinados orígenes ocupacionales con hombres de determinados rasgos ocupacionales actuales, lo que representa la movilidad social. Sin embargo, estudiosos de la movilidad social han concebido varias dimensiones alternativas de la movilidad social, por ejemplo, la educación, los ingresos, la reputación, el prestigio, el poder, la influencia, la comunidad, la participación, el consumo, el conocimiento, la propie-

dad, el ejercicio de derechos de propiedad, el control de recursos, el acceso a individuos y los grupos u organizaciones ubicados favorablemente con respecto a tales atributos o recompensas.

Otra perspectiva muy sugerente también es la que hacen Vélez, Campos y Fonseca (2015), quienes señalan que independientemente de cómo se estructure el análisis sobre la movilidad social, el objetivo clave de su examen es observar el impacto del cambio estructural a través del tiempo, como resultado de la inercia misma del proceso de la movilidad. En términos de la instrumentación de su estudio, la movilidad social debe analizarse desde una perspectiva multidimensional. Las consideraciones para dicho estudio son: (a) *Ingreso*, la movilidad de ingreso se refiere al cambio en el ingreso de los individuos entre dos o más puntos a través del tiempo; (b) *Educación*, es un factor nodal en el proceso de la movilidad socioeconómica, ya que la generación de capital humano puede funcionar como un mecanismo de ascenso en la movilidad intergeneracional. Por lo general, el análisis de la movilidad educacional se enfoca entre el nivel educativo de padre e hijos, sin embargo, existen otros factores con potencial influencia como son el ingreso, la riqueza de los padres, la estructura familiar y la ubicación de residencia; (c) *Ocupación*. Los autores citan a Torche, quien establece que la ubicación de las personas por clase o categoría ocupacional se determina por las relaciones laborales y los recursos de mercado que controlan. Este enfoque de clases permite considerar diferentes activos de mercado —habilidades específicas, autoridad que se desempeña en el trabajo, sector industrial al que pertenece, propiedad, educación— como fuentes de la desigualdad en la estructura social; (d) *Riqueza*, esta presenta ciertas características que la diferencian de los ingresos. La riqueza constituye un medio para incrementar el consumo a largo plazo y protege a los hogares de eventos adversos. Por otra parte, la riqueza familiar puede influir en el nivel de escolaridad que los hijos pueden alcanzar. El análisis de la influencia intergeneracional de la riqueza permite evaluar la importancia de ésta en el proceso de estratificación social; (e) *Movilidad subjetiva* (percibida), ésta muestra la percepción que una persona tiene de su situación actual respecto al hogar de sus padres. La movilidad subjetiva es importante, dado que son los factores psicoculturales y no los económicos los que influyen en el Estado de bienestar de las personas. La percep-

ción de la movilidad intergeneracional positiva puede constituir un mecanismo de integración social. Es importante señalar que la movilidad subjetiva es una arista que abre vetas muy interesantes de análisis en la actualidad (Ming *et al.*, 2021).

Vale la pena destacar las dos necesidades que según Vélez, Campos y Fonseca (2015) brotan en el debate sobre la movilidad social. Por un lado, se deben cimentar las razones por las cuales es fundamental promoverlas. Y por el otro, es imprescindible instituir las condiciones para fortalecerla. Los criterios nodales en lo que se refiere a las razones son en relación con la justicia, la eficiencia y la integración social. Con justicia se entiende a la institucionalización de reglas con las cuales los individuos logran los beneficios que merecen, por ejemplo, en el mercado laboral los emolumentos en relación con su nivel de productividad. La eficiencia significa que se busca asegurar que no haya desperdicio en la asignación de los recursos humanos, es decir, que todas las personas tengan oportunidades que les faciliten elevar sus habilidades para aprovechar sus talentos. Y en cuanto a la integración social, ésta parte de la concepción de que el tejido social es más sólido en la medida en que todas las personas tienen las facilidades de intercambiar posiciones en la escala socioeconómica. Y por parte de las condiciones para estimular la movilidad social refieren, en primer lugar, que se debe afianzar la igualdad de oportunidades y en condiciones de competencia. Y, en segundo lugar, es de capital importancia estructurar esquemas de redistribución en caso de que la igualdad de oportunidades y en condiciones de competencia no sea suficiente para lograr una movilidad social en términos de resultados.

Para Solís (2011) en Europa y los Estados Unidos se ha dado un significativo avance en los estudios de movilidad social, lo cual ha creado sustantivos aportes metodológicos en sus mediciones y una rica discusión sobre las tendencias recientes en la fluidez de los regímenes de estratificación social en las sociedades más industrializadas. En la última década el asunto de la movilidad social ha logrado atrapar el interés en México y América Latina (Pla, 2016) en el ámbito de la discusión de las ciencias sociales sobre los modelos de desarrollo, para la equidad, los contextos y las dimensiones que dan cuenta de diferentes patrones de igualdad/ desigualdad.

Es importante puntualizar cómo teóricamente se ha discutido este concepto. Según Cortés y Escobar (2005), desde sus orígenes a inicios del siglo xx, las investigaciones de la movilidad social han puesto como punto neurálgico la articulación entre los sistemas de movilidad social y los sistemas económicos. Desde la década de 1970 la mayoría de los trabajos sobre esta temática ha tenido como eje central la “hipótesis FJH” (Featherman, Jones y Hauser), que establece que los sistemas de movilidad social de las sociedades industriales son sustancialmente fluidos y homogéneos. Esta aseveración ha enfrentado teóricamente a los sociólogos liberales y a los marxistas. Los primeros establecen que la estructura económica industrial y posindustrial cimentada en el mercado, *per se*, garantizan mayores y constantes oportunidades de movilidad social. Los marxistas, por su parte, rechazan que esta tendencia sea real, no existe tal igualación de las oportunidades. Asevera Payne (1989) que, desde la perspectiva marxista, la movilidad social y su estudio son indeseables, ya que se centran en el individuo en lugar de centrarse en la estructura social y crean una falsa conciencia.

De igual manera Uribe (2005) opina que, para Marx, es la relación de los individuos con los medios de producción y su posición respecto a la propiedad privada de dichos medios de producción lo que determina la permanencia a una clase social dada. Dice Uribe que Marx no habla explícitamente de movilidad social, ya que concebía que las diferencias de clase sólo conducían a la agudización de las condiciones de vida de las masas pobres por una tensión creciente entre los intereses contradictorios y antagónicos entre ellas. En el capitalismo las clases burguesa y proletaria se oponen y se complementan, pero a la larga, la cantidad de proletarios se incrementa y su condición se menoscaba. Para Marx, concluye Uribe, la pauperización era el destino del proletariado y la formación económico social del socialismo sería el régimen que destronaría al capitalismo y por ende a la pauperización. Clarck (2014), por su cuenta, señala que muchos defensores del capitalismo argumentan que este sistema a pesar de sus inevitables y frecuentes inequidades es esencialmente “libre” porque proporciona a cada uno de nosotros la oportunidad —“una libre elección”— de tener éxito. Clase, estatus y movilidad de ingresos son posibles para aquellos que hacen las elecciones correctas.

Yaish (2000), en relación con este debate señala que la “tesis liberal de la industrialización” cubre la mayoría de los aspectos de las interacciones sociales en la sociedad industrial y posindustrial, desde la movilidad social hasta la movilidad geográfica, de la desigualdad a la justicia social, del pluralismo al orden social. La implicación de la “tesis liberal” para la movilidad social se puede resumir en tres proposiciones: en la sociedad industrial comparada con la sociedad preindustrial las tasas de movilidad social son altas (con movilidad social ascendente predominante sobre la movilidad descendente); las oportunidades de movilidad son más equitativas; tanto las tasas de movilidad como el grado de igualdad de oportunidades tienden a aumentar. Así, según la tesis liberal las tasas absolutas y relativas de movilidad se incrementan con la industrialización. Y por otro lado está la tesis marxista. En oposición a la “lógica” de la industrialización de corte liberal los marxistas sostienen que la división del trabajo en las sociedades capitalistas ha tenido diferentes consecuencias para la tendencia y patrones de movilidad. Al igual que la tesis liberal, Marx y Engels afirman que con el desarrollo de nuevos métodos de producción se espera más movilidad social. Sin embargo, a diferencia del enfoque liberal, los marxistas sostienen que el empleo de todo tipo tiende a ser descalificado y degradado en las sociedades capitalistas. Por ende, la movilidad absoluta se incrementa con la industrialización, pero más la movilidad descendente debido al incremento de las clases menos hábiles.

Nennstiel (2021) refiere que la movilidad social es considerada un indicador de la apertura y equidad de oportunidades en una sociedad. En este tenor, es interesante la argumentación de Clark (2014) cuando se refiere a lo flexible o fluido que es el mundo capitalista. De entrada, hace una pregunta: ¿qué tan fuerte es la correlación entre el estatus social de padres e hijos? Y señala que una fuerte correlación sugiere que la movilidad social es limitada, las oportunidades en la vida dependen más de dónde vienen que del mérito. Y hace hincapié en que estudios recientes de este tipo generalmente concluyen que (a) el estado al nacer es una pieza clave de una persona en la edad adulta (la movilidad es limitada), (b) la movilidad varía entre países capitalistas, y (c) países con distribución de ingresos relativamente iguales (por ejemplo, países escandinavos) tiende a disfrutar de mayores tasas de movilidad.

Caso contrario son las sociedades cerradas donde la cerrazón de castas es demasiado hermética. Jacoby y Masuri (2015) se interrogan qué importancia tienen las jerarquías sociales para explicar la desigualdad económica duradera. Y con base en datos empíricos utilizados de las zonas rurales de Pakistán sobre la composición de castas en las aldeas y la ubicación de las escuelas primarias, los autores investigaron el impacto de las jerarquías basadas en castas sobre el capital humano acumulado, una determinante clave de la movilidad socioeconómica. Se encontró que este estigma social desalienta en gran medida la matriculación escolar entre niños de castas bajas, el grupo más desfavorecido educativamente.

Para entender la movilidad social es crucial conocer los contextos históricos donde convergen espacios de participación democrática, instituciones sólidas (Midtbøen y Nadim, 2021), desarrollo y crecimiento económico en el que las oportunidades crezcan y se dé paso al talento —meritocracia—, al esfuerzo y a la creatividad independientemente de las ideas, posición socioeconómica y creencias cívico-políticas. La movilidad social se refiere a los cambios de posición de los integrantes de una sociedad en la estructura socioeconómica, y entre más flexible y democrática sea una sociedad más igualdad de oportunidades y por ende mayores modos e índices de movilidad se presentarán. Como bien afirma Uribe (2005), analizar la movilidad social implica indagar si los canales de acceso a las distintas capas jerárquicas de una sociedad son flexibles o cerradas, es decir, medir el grado de equidad y justicia social. Vinculada con la definición anterior Pla (2013) dice que la movilidad social será cualquier movimiento de una ocupación con determinado nivel de estatus a otra con otro nivel, implicando con ello diferentes remuneraciones.

Conceptualmente Rocha (2007) define la movilidad social como la transición o paso individual de una posición social a otra de diferente rango. En términos generales, es la variedad de cambios económicos y sociales que experimentan los individuos en su vida y que inciden de manera significativa en su patrimonio y en su prestigio social. Es un movimiento de gran importancia en la posición económica, política y social de una persona o de un estrato. De manera concreta, la movilidad social puede ser comprendida como el cambio en la calidad de vida (vivienda, educación, alimentación, etc.) al que tienen acceso de manera estable en un tiempo

determinado. El estudio de la movilidad social considera las estrategias individuales y grupales que han sido empleadas tanto por los sujetos como por los grupos para alcanzarla.

Rocha (2007) señala que para la evaluación de la movilidad social es factible recurrir a los indicadores de pobreza o bien del bienestar económico, también pueden ser utilizados algunos indicadores económicos como ingresos, egresos, logros ocupacionales, sean individuales o familiares. Cuando se emplean ingresos o egresos, se evalúa per cápita. Cuando son empleadas unidades monetarias para su cálculo, se hacen en moneda real, ajustada a la inflación. Otros indicadores de tipo social que pueden emplearse en estudios de movilidad los constituyen los grados académicos alcanzados, los ascensos en el trabajo y otros acontecimientos de la vida de los sujetos o de las familias.

Yaschine (2013) comenta que, en el marco de las investigaciones sobre desigualdad, los estudios sobre movilidad social intergeneracional abordan algunos de los problemas centrales de las sociedades modernas: la comprensión de la transmisión de la desigualdad o de las ventajas y desventajas socioeconómicas de una generación a la siguiente. Esta vertiente de los estudios sobre desigualdad social tiene su motivación en la búsqueda de la relación entre la estratificación o estructura de desigualdad de la sociedad y de las posibilidades que tienen los individuos o familias de moverse entre posiciones sociales. Asimismo, busca dilucidar qué tan abierta o cerrada es una sociedad, es decir, que tanto pesan las condiciones de origen de un individuo sobre sus condiciones de destino y, asimismo, comprender la forma en que, en el marco de la estructura de oportunidades de la sociedad, se distribuyen los recursos entre los miembros a través de las generaciones. La teoría sobre la movilidad social, considera Yaschine, debe abordar el rol que ejercen los recursos (materiales, culturales, genéticos) de una generación en el contexto institucional de la sociedad, en moldear el logro educativo y ocupacional (principalmente) de la siguiente generación.

Kourtellos, Marr y Tan (2015) al ahondar en este asunto refieren que ha habido un intenso debate en la literatura reciente sobre la movilidad social intergeneracional. La discusión surge de dos inquietudes: por un lado, ha existido un desacuerdo sustancial sobre la tendencia de la movilidad inter-

generacional a través del tiempo. Y por el otro, se refiere a la relación entre movilidad intergeneracional y desigualdad de ingresos. Hay investigaciones que resaltan las dotaciones de capital que están determinadas por la reputación y las conexiones de las familias, la contribución a las habilidades, la raza y otras características de las constituciones genéticas de sus familias, y el aprendizaje, habilidades, metas y otros componentes y activos familiares adquiridos al permanecer a una cultura familiar particular que determina la movilidad intergeneracional o la falta de ella.

Una acotación muy sugerente es la señalada por Yaschine (2013), quien resalta la importancia de analizar las instituciones en el tema de la movilidad social, y las enumera de la siguiente manera: la *familia* es una institución que incide de manera importante sobre los procesos de movilidad ocupacional, pues constituye el origen social de los individuos y una de sus principales fuentes de recursos. Las *políticas públicas*. Aunque los estudios de movilidad social no han incursionado lo suficiente en el análisis de las instituciones, estructuras y políticas del Estado, diversos hallazgos las señalan como factor que incide en los procesos de estratificación y movilidad social y que es determinante en lograr la generación de oportunidades. Las políticas gubernamentales pueden afectar en dos procesos que son definitivos en la fluidez social, ya sea al aumentar los recursos a los que tiene acceso el individuo o al incrementar el retorno que pueden obtener por ellos en el mercado. El *mercado laboral* es una de las instituciones que más influyen sobre los procesos de estratificación y movilidad social, ya que ahí se definen las oportunidades laborales a las que las personas pueden (o no) acceder. Y la *educación*, muchos estudios sobre el logro de estatus han mostrado que es el principal factor de mediación debido al rol central que tiene en el proceso del ascenso ocupacional. Muchos trabajos muestran que las características de la familia de origen (estatus socioeconómico, educación, capital cultural, redes sociales y motivación de los padres) están asociados con el destino educativo.

Es interesante resaltar cómo metodológicamente se puede investigar la movilidad social. Uribe (2005) señala que Lipset y Bendix proponen como metodología para el estudio de la movilidad social un análisis empírico que tiene como pilares cuatro dimensiones: (a) la relación en la carrera de un individuo entre el punto de partida y aquel que experimenta la persona

en cuestión en el momento del análisis; (b) la relación entre herencia social (o posición de partida) y los medios de la movilidad. Estos medios incluyen el nivel educativo, el acceso de los cargos y posiciones, la inteligencia y la motivación; (c) el análisis sobre el proceso de movilidad, es decir, una genealogía de lo que ocurrió en el camino; (d) el análisis de las consecuencias de la movilidad. El instrumento para aplicar esta metodología sería, nos dice Uribe, una encuesta con representatividad para el grupo sobre el cual se desea generalizar, y además las historias de vida para ahondar en cada punto. Otra ruta para investigar la movilidad social es la de recurrir a métodos de entrevista a profundidad como las trayectorias e historias de vida, las cuales permiten acceder a los rincones de las razones que los individuos tienen para dar testimonio de sus desplazamientos en su historia personal.

En la investigación sobre la movilidad social, recalca Uribe (2005), la perspectiva depende de la noción que se tiene en su base. Si es comprendida con el *stock* de capital humano realizado por medio de la educación, la comparación de años de educación formal entre las personas de una generación y sus padres es el derrotero más factible. Si la movilidad social se indaga como el cambio en la ocupación de los hijos en relación con sus padres, la perspectiva intergeneracional aplica de la misma manera. El análisis de cohorte es la herramienta para hacer realidad esta perspectiva. Si la movilidad social se analiza a través del cambio de un individuo en sus ingresos y bienes acumulados, o en relación con estos aspectos con sus padres, el acceso de bienes y servicios es la medida más factible. Y si la movilidad social utiliza el aspecto del desplazamiento geográfico (independientemente de las razones del cambio de residencia) el método más adecuado es indagar el desplazamiento en un área geográfica delimitada (barrio, ciudad, país) en un periodo determinado o en más de una generación. Por ende, el método utilizado no puede prescindir de la perspectiva temporal, las vicisitudes del individuo con respecto a su posición de inicio o la de sus padres. Esta posición de inicio es el lugar social en el cual estaba inserto a la hora de nacer.

Conceptual, analítica, teórica, empírica y comparativamente la movilidad social ha sido ampliamente estudiada (Uribe, 2005; Chan, Lui, Wong, 1995; Matras, 1980). Poniendo en contexto Solís (2011) establece que en la

última década el tema de la movilidad social recobró importancia en México y en América Latina en el ámbito de la discusión sobre los modelos de desarrollo y sus consecuencias para la equidad social. Para Torche (2005) la movilidad representa el nivel de apertura o grado de igualdad de oportunidades en una sociedad. Desde diferentes enfoques teórico-metodológicos, disciplinas y temporalidades ha estado presente este debate. Sigue permeando el proverbial diferendo de las concepciones marxistas y neoclásicas en las sociedades contemporáneas en relación con movilidad social (Chen, y Qin, 2014; Pla, 2013) y la importancia que para ello tiene en la movilidad el asunto de la urbanización, industrialización, el desarrollo económico, los niveles de ingreso, la migración, las democracias sociales, el talento y la meritocracia (Yaish y Andersen, 2012; Yaish, 2000).

Es frecuente encontrar la relación analítica entre movilidad social intra- e intergeneracional y educación (Plewis y Bartley, 2014; Iannelli y Patterson, 2007), o la que se ha estudiado entre movilidad intergeneracional y la inequidad socioeconómica como tópicos muy socorridos en sociología (Kourtellos, Marr, Tan, 2015; Torche, 2005; Bian, 2002). O la relación entre comportamiento demográfico y movilidad social (Dribe, Bavel, Campbell, 2012).

El concepto de movilidad social tiene una gran relevancia para el tema migratorio. Yaish y Andersen (2012) sostienen que una visión común establece que la migración estimula la movilidad social. La discusión anterior alude a posibles efectos indirectos. Específicamente, la migración tiende a asociarse positivamente con el crecimiento económico y el desarrollo, cuyos resultados aumentan la movilidad. Sin embargo, también es posible que la migración influya directamente tanto en la movilidad intergeneracional como intrageneracional. Normalmente se discuten dos modelos para describir los mecanismos relacionados con la movilidad intrageneracional: el modelo de sucesión y el modelo de cola. El primero sugiere que los recién llegados ingresan a una sociedad en la parte inferior de la jerarquía ocupacional, lo que resulta en la población nativa y en los migrantes mayores, que son empujados hacia arriba en la jerarquía. El modelo de cola sostiene que los empleados se ordenan en una cola de trabajos de acuerdo con su conveniencia para los empleadores. En este modelo los grupos subordinados, incluidos los migrantes, se encuentran al final de la cola de

trabajos. Un aumento en el tamaño relativo del grupo subordinado, a través del aumento de la inmigración, aumenta aún más su posición de desventaja, mientras que los miembros de los grupos superiores experimentan movilidad ascendente. Finalmente, continúan Yaish y Andersen (2012), los posibles mecanismos para un efecto de la migración en la movilidad social intergeneracional son relativamente simples: los nuevos inmigrantes suelen estar muy motivados para garantizar que ellos, o al menos sus descendientes, alcancen un nivel de vida mejor que el que tenían en su país de origen. En otras palabras, los inmigrantes tienden a ingresar a la nueva sociedad cerca de la base de la jerarquía de estratificación, pero sus descendientes alcanzan la paridad socioeconómica con la población autóctona. Con ello, Yaish y Anderson plantean la hipótesis de que la movilidad social está relacionada positivamente con el nivel de migración en un país.

En este mismo argumento Yaish (2002) reseña que estudiosos de la migración han establecido por mucho tiempo el progreso de los inmigrantes en las sociedades de acogida con un proceso intergeneracional, en el que los migrantes de primera generación ingresan a la sociedad cerca o en la parte inferior de la jerarquía de estratificación, mientras que su descendencia, la segunda generación, tiende a alcanzar la equivalencia socioeconómica de la población nativa. Este proceso implica, entonces, que la inmigración es una fuerza importante que impulsa las relaciones sociales de movilidad intergeneracional. Como tal, la inmigración parecería influir en los procesos de estratificación y la desigualdad en la sociedad inmigrante.

Niekerk (2004) en un análisis teórico muy interesante relata que explicaciones sobre el diferencial de la movilidad social de los grupos de migrantes por mucho han tendido a hacer hincapié en las diferencias en las características culturales y las habilidades de los migrantes, o su posición social y la estructura de oportunidades en la sociedad de destino. Los dos investigadores más ampliamente citados en el debate “cultura vs. estructura” son Sowell y Steinberg. El primero representa el enfoque “cultural” y el último el “estructural”. Sin embargo, muchos analistas consideran que estos enfoques son harto unilaterales o muestran ciertas deficiencias. Recientes teorías de la integración de los migrantes se enfocan sobre el capital social de los migrantes e intentan fundir las características individuales con un amplio análisis macroestructural. En sus intentos de alejarse de las

interpretaciones culturales en términos de cultura nacional y religiosa, estos investigadores ponen el acento en la importancia del análisis situacional. Desde esta perspectiva son esenciales los diferentes contextos de recepción en la sociedad de destino como son las políticas de gobierno, las condiciones de mercado laboral y la composición social de la comunidad étnica. Niekerk considera que la cultura está intrínsecamente ligada al contexto socioestructural y que requerimos de un enfoque histórico para desentrañar la interacción entre factores culturales y estructurales.

La movilidad social como tema historiográfico

Para algunos amantes de Clío y estudiosos de lo social (Kertzer, 2009) es permanente la reflexión sobre la historia y el papel que ocupa dentro de las ciencias sociales. Es decir, retos y desafíos teórico-metodológicos y cualidades sintéticas del quehacer historiográfico intrínseco. Y del vínculo en conceptos y modelos de la historia con las ciencias de lo humano. Bloch (2003: pp. 29-30), en un interés continuo de mostrar la visión polivalente del quehacer historiográfico establece que es muy importante describir las interconexiones de los mecanismos de las sociedades humanas inmersas en el pasado. De ahí que sentenciara que “hemos reconocido que, en una sociedad, cualquiera que sea, todo se liga y se manda mutuamente: la estructura política y social, la economía, las creencias, las manifestaciones más elementales, así como las más sutiles de la mentalidad”. La vida, el cuerpo, las representaciones, el mundo mágico y, por tanto, la historia son múltiples en sus estructuras, en sus causas. Esta definición por sí sola da un giro a las formas tradicionales de investigación histórica. La orientación historiográfica ha experimentado cambios profundos debido a ese diálogo entre historia y ciencias sociales. Para ello es importante la noción de la interdisciplinariedad donde el historiador ha descubierto la gran utilidad de distintas teorías, modelos y conceptos de otras ciencias sociales.

Nuestra investigación se inscribe en la perspectiva historiográfica de la historia del presente, por lo que es importante analizar qué ha indagado la ciencia histórica en relación con la movilidad social. Para Leeuwen y

Maas (2010) la principal pregunta planteada en la investigación sobre estratificación es si ésta ha cambiado notablemente en el tiempo. Las más poderosas y privilegiadas ocupaciones son las mismas en todas las sociedades, y ellas son siempre las más respetadas. Gonzalbo (2016) señala, desde una perspectiva histórica, que si en las sociedades estratificadas en demasía la movilidad social es ostensiblemente compleja, pero jamás imposible, igual se debe reconocer que en las más modernas, liberales e igualitarias la movilidad ascendente es aceptada, pero nada sencilla. Consideramos que para ello el análisis histórico es esencial. Revisemos su literatura.

Thernstrom (1968) refiere que en la década de 1960 la presencia sociológica en el ámbito de la estratificación y la movilidad era cosmopolita. Y para el campo historiográfico propone superar los parroquianismos. Y hace hincapié en aseverar que la investigación de esos tiempos sobre movilidad adolece de provincianismo del tiempo más que del espacio, es decir, de presentismo. Y sugiere argumentar en un sentido de pasado, con la capacidad de abordar la temática en profundidad histórica. Y concluye diciendo, que a pesar de la creciente investigación empírica sobre la movilidad social se sabe muy poco sobre el proceso de la movilidad social en el pasado y sobre las tendencias de movilidad a largo plazo en cualquier sociedad. En su investigación Dyer (1970) buscó las posibles consecuencias disfuncionales de la movilidad social ascendente para la integración de la familia nuclear en 89 familias con movilidad ascendente en Uppsala, Suecia. Movilidad ocupacional, educacional y financiera se correlacionó con el acuerdo entre los esposos, ajuste matrimonial, cercanía entre padres e hijos y orientación familiar, según la percepción de la esposa.

Mendels (1976) relata que el estudio histórico de los patrones de movilidad social conduce inevitablemente a cuestionamientos sobre sus resortes causales y a la búsqueda de correlaciones entre movilidad e industrialización. Esta investigación no se basó en ninguna indagación empírica sobre movilidad social. Tampoco, como afirma el autor, pretende estar basado en una lectura exhaustiva de la literatura existente. Más bien, se centra en el proceso de industrialización para ofrecer algunas reflexiones sobre la movilidad social durante el tránsito de la era preindustrial a la industrial en las sociedades occidentales. Leeuwen y Maas (1977) en una provincia holandesa de 1850-1940 se centran básicamente en develar tres

tipos de movilidad social: la intergeneracional, la movilidad conyugal y la movilidad profesional.

Dancis (1977) relata que el rol de la movilidad social como factor en la ausencia relativa de la conciencia de clase del pueblo estadounidense no se ha discutido mucho. La falta de continuidad de los estadounidenses en vecindarios y trabajos ha impedido el desarrollo de la izquierda en los Estados Unidos. La población urbana blanca estadounidense a finales del siglo XIX fue móvil tanto geográfica como ocupacionalmente y esto ha cuestionado la relevancia de la movilidad social para el desarrollo de la conciencia de clase. Esta investigación se basa en el análisis cuantitativo de la membresía de una organización de izquierda en San Francisco, California, que existió a mediados de la década de 1880.

Aminzade y Hodson (1982) exploran en el marco del proceso industrializador capitalista los cambios de patrones de movilidad intergeneracional en Toulouse, Francia, a mitad del siglo XIX. Y porque no mencionar la investigación realizada por Collin (1991), donde analiza el vínculo movilidad geográfica y movilidad social de los campesinos franceses del siglo XVII cuando el mercado y la agricultura empezaban a expandirse.

Kaelble (1984a) expone que cuando los historiadores comenzaron a investigar en la década de 1960 sobre la historia de la movilidad social, rápidamente se convirtió en un campo muy atractivo y en uno de los tópicos centrales de la nueva historia social, y en una de las principales áreas de la cliometría. Y contundente afirma que una deficiencia importante del estudio histórico de la movilidad social fue su estrechez de miras analíticas. Generalmente, el estudio de la movilidad social fue considerado desde una óptica cuantitativa, ocupándose principalmente del cálculo de las tasas de movilidad, dejando de lado el contexto social en el que estaba inmersa la movilidad social. Tampoco se mantuvo en contacto con nuevos campos de la historia social como la historia familiar, la historia social de la población, la historia de los valores y las mentalidades sociales, la historia de las mujeres y la historia del curso de la vida.

Kaelble (1984b) intenta en esta investigación tender un puente desde la parte historiográfica teniendo cuatro propósitos: en primer lugar, analizar los cambios a muy largo plazo de la movilidad social; en segundo lugar, al abordar la tendencia de largo plazo se intenta evitar dos enfoques

diferentes, el que se encuentra a menudo en los estudios históricos, el otro característico de los estudios sociológicos. Aquí se argumenta que hay diferentes épocas de movilidad social desde la revolución industrial hasta el presente, y que la idea de un crecimiento sostenido de la movilidad social durante la industrialización es una suposición popular más que una conclusión fundamentada. En tercer lugar, el desarrollo histórico de la movilidad social no fue el resultado de un solo factor, como cambio estructural, o nuevas ideologías y valores; más bien, un conjunto de factores incidió en el nivel de movilidad social. El cambio ocupacional, el surgimiento del capitalismo, los cambios en las estructuras familiares, la transición demográfica, los tipos de migración, la manera en que los individuos afrontan los avatares de sus vidas, las nuevas mentalidades y la intervención del gobierno fueron factores esenciales en el nivel de movilidad social y todos estos deben incluirse en cualquier estudio histórico de esta temática. Y, por último, el autor intenta integrar dos conceptos de movilidad social que se repiten en todos los debates sobre cambios a largo plazo en la calidad de vida y en estudios históricos. Según un punto de vista, la historia de la movilidad social debe verse como el aumento o estancamiento general de las oportunidades sociales en general, mientras que el otro enfoque se ocupa del aumento de oportunidades especialmente entre clases. Esta investigación intenta mostrar que ambos enfoques son complementarios.

Benis (1991) puntualiza y parte de un presupuesto de que la movilidad social de los inmigrantes en los Estados Unidos puede ser descrita por una curva en forma de U. La tendencia inicial para la movilidad descendente es atribuida a los valores culturales importados por los inmigrantes. El punto de inflexión en la curva ocurrirá en el nivel dado de integración donde los inmigrantes superan la desventaja inicial. Esta investigación versa sobre la movilidad social de portugueses de primera generación en los Estados Unidos radicados en Massachusetts, California y Hawaii a finales del siglo XIX. Las principales determinantes de la movilidad social fueron la forma en que entraron a los Estados Unidos, la fuerza de la red del grupo migrante, y las oportunidades de trabajo y tierra en la región de asentamiento.

Para Burke (2007) existen dos dificultades cardinales en la historia de la movilidad social que son los cambios en la tasa de movilidad y los cam-

bios en sus modos. Respecto a la primera, nos cuenta que es poco probable que cualquier sociedad estratificada haya estado alguna vez en una situación de inmovilidad total como para que los hijos mantuvieran irremediamente el mismo estatus de sus padres. De ahí que el enfoque comparativo y cuantitativo es necesario para observar, por ejemplo, la tasa de movilidad ascendente o descendente en países o regiones en diferentes temporalidades. Un ejemplo concreto podría ser analizar las tasas de movilidad en México de los siglos XIX y XX, o las tasas de 1810, 1910 y 2010.

Una segunda cuestión que plantea Burke (2007) es sobre los modos, es decir, sobre las diversas vías para adquirir un mayor estatus y a los múltiples inconvenientes a los que se enfrentan los aspirantes. Si el deseo de escalar es un afán recurrente en el mundo, el modo de ascender varía de un lugar a otro y cambia en el tiempo. En los últimos siglos desde el sistema de exámenes en China del siglo VI, pasando por la Iglesia y el derecho en la Europa preindustrial. Igualmente, en México (Morales, 2016) para la segunda mitad del siglo XVII un número destacado de franciscanos proviene de los gremios artesanales. Eso significa que la iglesia era uno de los principales modos de movilidad. Para el caso concreto en la historia del siglo XX en México dice Fonseca (2005) que tuvo la capacidad para promover una intensa movilidad social. Y se puede afirmar que en muchas de sus comunidades la migración internacional se estableció como uno de los modos más viables e inmediatos para ascender socialmente. De ahí la importancia de los estudios de caso, el trabajo etnográfico y las historias de vida para observar esos senderos.

Se puede, por ejemplo, observar, estudiar y analizar las tres diferentes características de la movilidad social (ascendente y descendente, intra- e intergeneracional, y la movilidad individual de grupo), desde la historia del presente y a través de la historia oral de diferentes comunidades. Por tal motivo, el objetivo de este artículo es reflexionar y discutir respecto a un componente de la movilidad social ascendente e intergeneracional (empresarios migrantes y profesionistas universitarios de segunda generación).

Martino (2001), en un estudio en Brasil, afirma que la movilidad social y la movilidad espacial significaron rasgos fundamentales en la construcción de la sociedad urbano-industrial brasileña del siglo XX. La industrialización y la urbanización generaron las condiciones para unificar el

mercado de trabajo brasileño, así como la transición de una estructura ocupacional asentada en puestos de trabajo agrícolas dirigidos a un aspecto ocupacional más amplio y diversificado, si bien desigual en términos de calidad e ingreso en los puestos de trabajo generados. En este proceso, los migrantes de la zona rural, en especial los del nordeste, fueron los que presentaron las cifras de movilidad ascendente más elevadas por su estatus socio-ocupacional de la ocupación ejercida en el campo. El objetivo de esta investigación, recalca el autor, es hacer patente esta articulación entre la movilidad social y la migración en Brasil, en el pasado y en el periodo más reciente.

Bian (2002) revisa la investigación posterior a 1980 sobre estratificación de clases, desigualdades socioeconómicas y movilidad social en la República Popular de China. La estratificación de clases china se ha transformado de una rígida jerarquía de estatus bajo Mao a un sistema de clases abierto y en evolución en el periodo posterior a Mao. Las desigualdades distributivas estatales han sido también alteradas, y éstas han dado paso al éxito de individuos y grupos en una creciente economía de mercado. La movilidad ocupacional, una rara oportunidad bajo Mao, se está convirtiendo en una experiencia de vida para muchos chinos a la luz de los mercados laborales emergentes.

Poppel, Liefbroer y Schellekens (2003) realizaron un estudio de la movilidad social y religión en la Holanda del siglo XIX. En el afirman que en ese país católicos y judíos ocupaban una posición de minoría económica y social frente a la mayoría protestante. Al estudiar los patrones de movilidad social intergeneracional de protestantes, judíos y católicos en La Haya del siglo XIX se indaga hasta qué punto católicos, judíos y protestantes ocupaban diferentes posiciones de clase social y hasta qué punto judíos y católicos eran capaces de compensar su posición social inferior inicial. Una dosis de conexión entre religión y posición social en la sociedad fue confirmada por los datos de los autores. Los estratos más altos eran más accesibles para los protestantes y judíos que para los católicos.

Para estudiar la estratificación social, señalan Leeuwen y Maas (2010), los académicos necesitan datos sobre la posición de las personas en la sociedad. La mayoría de los estudios históricos sobre movilidad social y estratificación utilizan la ocupación como indicador de posición social y no

educación, ingresos o riqueza. Aunque mucha gente en el pasado recibió alguna formación, había poca variación en el logro educativo formal. Fuentes históricas que incluyen información sobre la ocupación son mucho más abundantes. En esta investigación, Leeuwen y Maas, analizan los estudios históricos de la movilidad y la estratificación. Se trata de cambios en la desigualdad social y la movilidad en sociedades pasadas y sus determinantes. Analizan fuentes, enfoques y resultados teóricos en los campos de la estratificación social cambiante, movilidad intergeneracional, movilidad profesional y patrones de matrimonio por clase social, limitado al mundo occidental.

Los estudios históricos, refieren Dribe, Bavel y Campbell (2012), de la movilidad social se han centrado en gran medida en la movilidad intergeneracional, especialmente en la influencia del estatus socioeconómico de los padres. Hasta cierto punto, esta separación refleja el hecho de que las bases de datos históricas del tamaño y el detalle requeridos hasta hace poco tiempo no estaban ampliamente disponibles. Bougard, Bühner-Terry y Le Jan (2013) en un estudio de identidades, estrategias y movilidad en la Edad Media señalan que el concepto de élites sociales, que hoy a menudo se define en sociología, no era ajena a los autores antiguos, aunque la palabra en sí no formaba parte de su vocabulario.

Salisbury (2014) explora hasta qué punto los migrantes internos no calificados en los Estados Unidos estaban motivados por la posibilidad de movilidad ocupacional ascendente. Y refiere que los estadounidenses durante la segunda mitad del siglo XIX fueron móviles tanto económica como geográficamente. Mientras otras investigaciones han analizado la relación entre migración interna y oportunidades para la propiedad de la tierra, ha habido poca indagación del efecto de las oportunidades para la movilidad laboral ascendente en las decisiones de la migración en este periodo.

Westh (2014) muestra el surgimiento histórico de una división migratoria entre migrantes intercontinentales e intraafricanos. Mediante un análisis histórico, la investigación puntualiza cómo la migración académica a Francia se convirtió en el medio de movilidad social en Burkina Faso después de la independencia (1960). Esto condujo al ascenso de una nueva élite constituida por migrantes de retorno. Desde entonces, la migración se ha mantenido como un requisito previo para el estatus de élite. La mi-

gración ha servido como vector de movilidad social y distinción de élite para un grupo selecto.

Sokolowska (2014) analiza los factores que afectan la movilidad social en Polonia entre 1992 y 2008. Esta investigación muestra que la probabilidad de éxito en Polonia está determinada tanto por la capacidad como por el nivel educativo. Las entrevistas arrojaron que los orígenes de la familia, el nivel educativo de los padres y las conexiones son igualmente importantes. Dalle (2015) dice que el estudio de los cambios en las pautas de movilidad social en una sociedad constituye un indicador relevante sobre la dirección y los significados que adquiere un proceso de cambio social, puesto que constituye una medida, tanto de las oportunidades ocupacionales y educativas estructurales que brinda una sociedad, como del grado de desigualdad en el que se distribuyen dichas oportunidades entre personas de distintos orígenes sociales.

Chen, Naidu, Yu y Yuchtma (2015) refieren que los economistas están cada vez más interesados en documentar las tendencias a largo plazo de la desigualdad económica y la movilidad social, que dan luz sobre las consecuencias de la economía y los cambios políticos a lo largo del tiempo, colocando los resultados actuales en perspectiva histórica. Dichos autores señalan que hay investigaciones que explican que las tasas de movilidad social pueden ser bajas o estables en el tiempo y en todos los países, lo que significa que las políticas económicas destinadas a aumentar la movilidad social tienen poco efecto, y que la desigualdad actual inevitablemente se replicará en las generaciones futuras. Otras investigaciones señalan que la movilidad social puede variar significativamente en el tiempo y el lugar.

El trabajo realizado por Dribe, Helgertz y Putte (2015) es un análisis histórico de la movilidad social en perspectiva de largo plazo en una comunidad de Suecia, que transita de una sociedad agraria a una industrial y donde se observa un incremento de la movilidad social ascendente relativa y absoluta. Se hace hincapié en el rol que jugaron la educación y la meritocracia para las oportunidades de la gente de estratos sociales bajos para escalar socialmente. Y el artículo realizado por Chen, Naidu, Yu y Yuchtman (2015) se estudia la movilidad social en el régimen comunista de la China maoísta, donde variables como educación, instituciones y cambios políticos son esenciales para una mayor movilidad.

Igualmente, en China Chen, Naidu, Yu y Yuchtman (2015) sugieren que la movilidad social no es inmutable, aunque alterar significativamente la persistencia del estatus socioeconómico puede requerir cambios institucionales y políticos fundamentales. Si bien el enfoque principal es tratar de documentar el patrón amplio de movilidad social en China durante el siglo xx (en lugar de aislar e identificar mecanismos causales particulares) la evidencia sugiere que las diferencias en la política educativa pueden ser una determinante importante de la movilidad social. Los autores hacen hincapié en que poco después del triunfo de la revolución en 1949 el Partido Comunista de China implementó un programa en la década de 1950 destinado a aumentar la igualdad económica e incrementar el acceso de los pobres a la educación. La expansión escolar que se dirigió explícitamente para mejorar el acceso a la educación masiva pudo generar una mayor movilidad social.

Clark, Cummins, Hao y Díaz (2015) explican en su investigación cómo se pueden utilizar las distribuciones de apellidos como una forma de medir las tasas de movilidad social en la actualidad y en las sociedades históricas. Esto permite medir las tasas de movilidad social para cualquier población de la que sólo conocemos dos hechos: distribución de apellidos en general, y distribución de apellidos entre alguna élite o subclase. Dicha información existe, por ejemplo, para Inglaterra se remonta al año 1300, y para Suecia a 1700. Las estimaciones de apellidos también permiten medir un aspecto diferente de la movilidad social, el estatus social medio subyacente de las familias. Éste es el aspecto que importa para la movilidad de los grupos y familias de varias generaciones.

Para Gonzalbo (2016) no es insustancial investigar si la sociedad mexicana —desde su origen en la etapa virreinal hasta nuestros días— estuvo abierta o cerrada a cualquier forma de cambio social, quiénes participaron en estos procesos y cuáles fueron sus impactos para la evolución de nuestra sociedad. La movilidad social es uno de los aspectos fundamentales para entender la estructura y funcionamiento de una sociedad, y no se conoce hasta hoy ninguna que haya sido totalmente igualitaria en el pasado, mientras que en todas ha existido algún tipo de aliciente o justificación para legitimar las diferencias. La movilidad social, bajo el esquema de la historia cultural y de la vida cotidiana, revela las presentaciones que las

personas tenían de su propia importancia dentro de su tiempo, con sus anhelos de superación y superación de la pobreza. Si en las sociedades estratificadas la movilidad es difícil, pero nunca imposible, del mismo modo se debe valorar que en las sociedades modernas, liberales e igualitarias, el ascenso es aceptado, pero nunca fácil.

En este sentido Staples (2016) establece que la movilidad social siempre es relativa, pues depende de la sociedad circundante y está relacionada con las leyes, costumbres y valores vigentes en determinada época y lugar. Por supuesto, dice el autor, que no es lo mismo llegar hasta la cumbre de la sociedad mexicana del siglo XIX que hacerlo en Inglaterra, pues las élites inglesas necesitaban más que dinero para ostentarse como tales, ya que era más importante el origen familiar que la cantidad monetaria. García y Jiménez (2020) compilan, en un excelente trabajo de investigación, desde la perspectiva de la larga duración, el análisis de las familias vistas desde la movilidad social y el cambio social en España de los siglos XVI al XIX.

Muchos de los estudios históricos de la movilidad social se han concentrado en la cuestión teórico-historiográfica y en análisis globales principalmente comparando la etapa preindustrial e industrial de la sociedad capitalista. Se han decantado temáticamente por las tendencias de la movilidad social a largo plazo, la movilidad ocupacional, educativa y financiera, la movilidad social en el proceso de industrialización y los cambios de patrones en la movilidad intergeneracional, la movilidad conyugal y profesional, la movilidad social y la conciencia de clase, los vínculos entre movilidad geográfica y movilidad social, la movilidad social vista desde una perspectiva multifactorial, la movilidad social de inmigrantes internacionales e internos y la importancia de las redes sociales, la invitación a analizar históricamente las tasas y modos de movilidad desde un enfoque comparativo, la religión como modo de movilidad social, la estratificación de clase y las desigualdades socioeconómicas, la migración académica, los factores que afectan la movilidad social, la meritocracia y el papel de la educación, la movilidad social en regímenes comunistas, el papel de los apellidos en la movilidad social, la movilidad en el contexto cultural y de la vida cotidiana, las leyes, costumbres, valores e instituciones en la época y lugar. En Europa y América es donde más se ha investigado históricamente la movilidad social, donde México, China, los Estados Unidos y

Suecia destacan en este rubro. Y los periodos más estudiados son el siglo xx y el xix, destacando también los estudios del periodo de la industrialización.

La movilidad social analizada desde los estudios migratorios

La relación entre movilidad social y movilidad geográfica ya tiene una larga tradición (Uribe, 2005). Richmond (1964), en un análisis de la movilidad social de los inmigrantes en Canadá examina algunos de los problemas operativos que surgieron en el estudio de la movilidad social de los inmigrantes de posguerra en Canadá, y sugiere que el proceso de movilidad social intergeneracional estuvo relacionado a la cuestión del lenguaje y de las calificaciones profesionales en ese país a inicios de la década de 1960. Koo (1976) describe que, observando una profusión de pequeñas actividades empresariales en las ciudades de los países en desarrollo, esta investigación examina la importancia social de estas actividades ocupacionales. Los datos recopilados de una ciudad en Corea sugieren que el espíritu empresarial proporciona nichos ocupacionales para trabajadores migrantes marginales, así como una alternativa al canal burocrático de movilidad social para una proporción significativa de residentes urbanos.

Erie (1978) realizó un estudio de corte histórico al analizar la movilidad social de los irlandeses inmersos en la política y el sector público en la ciudad de San Francisco en los Estados Unidos a finales del siglo xix. Por su parte, Sassler y White (1997) afirman que en la década de 1960 Stephan Thernstrom y otros historiadores comenzaron a estudiar a la movilidad social de una manera más ambiciosa que lo que se acostumbraba a realizar. Estos autores antes citados analizaron los índices de movilidad de los inmigrantes en varias ciudades de los Estados Unidos como Boston, Detroit, Cleveland, Pittsburgh y Nueva York a inicios del siglo xx y explican algunos de los factores que contribuyeron a la movilidad socioeconómica. Fue a través de un análisis estadístico que los investigadores lograron documentar el grado de estatus transmitido de padres a hijos y explorar la movilidad social intergeneracional de género.

Yaish (2002) afirma que una opinión común sostiene que la migración es una fuerza importante que impulsa la movilidad social. Ya que, por definición, el proceso de migración implica una separación de las personas de sus comunidades. Se argumenta que existe una asociación relativamente débil entre la posición social del inmigrante (en su país de origen) y el de su descendencia (en la nueva sociedad). Esta investigación utiliza las encuestas de movilidad de 1974 y 1991 en Israel para estudiar la asociación entre la inmigración y la movilidad social y la fluidez entre los judíos israelíes. Israel es una de las pocas naciones, sostiene Yaish, donde los inmigrantes constituyen la mayoría de su población original, y a lo largo de los años las sucesivas oleadas de inmigrantes (judíos) han seguido entrando al país. La inmigración a Israel ha cambiado la estructura de clases en el país y ha generado altas tasas de movilidad absoluta.

Niekerk (2004), en un estudio comparativo de dos grupos étnicos que migraron de un país caribeño a Holanda, nos dice que la movilidad social de los inmigrantes depende no sólo de la estructura de oportunidades de la sociedad receptora, sino además de las experiencias y el repertorio sociocultural que los migrantes traen consigo en su arribo. Gough (2008) señala que las poblaciones africanas siempre han sido móviles, pero se sabe poco sobre la movilidad de las poblaciones urbanas y en particular de los jóvenes. Esta investigación explora la movilidad cotidiana y residencial de los jóvenes en Luzaka, Zambia, basándose en entrevistas realizadas con jóvenes de ingresos bajos y medios. El objetivo es contribuir a las discusiones sobre cómo varía la movilidad por género y clase; los enlaces entre movilidad espacial y movilidad social y económica; entre patrones de movilidad y estructura residencial y cómo el examen de la movilidad puede iluminar otras aristas de la vida de los jóvenes. En un contexto de crisis económica y aumento de índices de VIH/SIDA, la movilidad social de la juventud tiende a caer.

Por su parte Park y Myers (2010) establecen que el concepto de movilidad de los inmigrantes depende del seguimiento de los cambios a lo largo del tiempo. Sin embargo, los estudios sobre movilidad de los inmigrantes no siempre han clarificado la dimensión del cambio. Estos mismos autores nos dicen que los primeros estudios de principios del siglo xx sobre los

migrantes y sus hijos se basaron principalmente en la concepción de fundirse a la corriente principal de los Estados Unidos, pero comparaciones de estatus más explícitos de la primera y segunda generación comenzaron con Warner y Srole en 1945 y continuaron en el periodo posterior a 1965. Y con base en un estudio estadístico Alaminos, Albert y Santacreu (2010) analizan este mismo concepto de movilidad social ascendente de españoles en Europa.

Muy interesante y revelador es el trabajo de Jasso (2011) donde muestra elementos de análisis centrales para la evaluación de la movilidad social de los migrantes. Realizando un análisis de los inmigrantes y los cambios de vida de sus hijos y su impacto en la estructura de estratificación de los Estados Unidos afirma que la migración y la estratificación están cada vez más entrelazadas. Ambos implican cambios de vida.

Yaish y Anderson (2012) afirman que un argumento muy común es que la migración estimula la movilidad social. La migración directamente influye en la movilidad inter- e intrageneracional. Muy interesante resulta su análisis de la movilidad intrageneracional bajo dos modelos teóricos. Y afirman también que la movilidad social está positivamente relacionada con el nivel de migración en un país. Álvarez, Correa y Florencia (2013) comentan que en Argentina se hicieron estudios de movilidad social por parte de Germani en la segunda mitad del siglo XIX. En esa época histórica existía una elevada movilidad social ascendente en la sociedad argentina, y que las posibilidades de ascenso social estuvieron más al alcance de los inmigrantes que de los nativos. Y también en Argentina Dalle (2013) estudian las condiciones, recursos y experiencias alrededor de los procesos de movilidad social ascendente de familias de clase popular durante la segunda mitad del siglo XX y la primera década del siglo XXI de tres corrientes migratorias al Gran Buenos Aires: la de Europa, la del interior de Argentina y la de un país vecino.

Chen y Qin (2014) en un estudio en China establecen que la industrialización y la urbanización han propiciado el repunte de la clase media. Aseveran que a un nivel macro, la emergencia de la clase media en Asia puede ser vista en la mejorada movilidad social junto con la transición de la sociedad tradicional a la moderna. Y eso se da debido también a una gran escala de migración rural-urbana y al repunte industrializador. Para

estos autores la migración rural-urbana lleva a una mejora en la movilidad social.

Alcántara, Chen y Alegría (2014) analizan la relación salud, estatus social y movilidad social de latinos en los Estados Unidos. Para estos investigadores los migrantes hacen una valoración sobre el estatus social en el país de origen si se quedan y su estatus social en el país de destino, y migran más frecuentemente cuando la posibilidad de movilidad social ascendente es más alta con la migración que cuando no se migra. Y hay investigaciones (Yankow, 2003) que se centran en los motivos de migrar como una búsqueda de movilidad que es incluso una razón más de peso que lo que podría ser los motivos familiares, el estilo de vida, la salud o cuestiones climáticas.

Fernández-Macías y Poveda (2015) estudian la movilidad ocupacional entre inmigrantes en España en dos etapas distintas, primero, comparando el primer empleo de esos migrantes en España con su profesión en el país de origen; y segundo, comparando su estatus ocupacional actual con el estatus ocupacional del primer trabajo que tuvieron en España. Se analizan a los inmigrantes que arribaron a España entre 1997 y 2007. Zuccotti, Ganzeboom y Guveli (2015) comparan la movilidad social y la obtención de estatus de los turcos de primera y segunda generación en nueve países de Europa Occidental con los nativos y con la de los turcos en Turquía. Muestra que los hijos de inmigrantes de clase baja tienen más probabilidades de adquirir una educación superior que sus homólogos en Turquía, teniendo ellos mayor movilidad educativa. Además, convierten con éxito esta educación en el mercado laboral de Europa Occidental, teniendo mayor movilidad social ascendente que la primera generación. Al comparar los resultados en el mercado laboral de segundas generaciones en relación con los turcos en Turquía, los resultados muestran que el mismo nivel de educación conduce a una mayor ocupación en Turquía.

En relación con la amplísima literatura mundial sobre migración internacional, el asunto de la migración y la movilidad social ha sido escasamente abordado. Los Estados Unidos son el país donde se ha generado mayor conocimiento relacionado a ello. Los temas más examinados son la movilidad social intergeneracional, la movilidad social ascendente, los índices de movilidad, los factores que contribuyen a la movilidad socioeconó-

mica, las experiencias y el repertorio sociocultural de los migrantes, movilidad social y jóvenes migrantes, la movilidad social y los cambios a través del tiempo, la migración y el impacto en la estructura de estratificación, industrialización y urbanización y el repunte de la clase media, relación salud, estatus social y movilidad social, la variable educativa en la movilidad social. La veta y las áreas de oportunidad para ahondar en esta materia son abundantes.

La migración México-Estados Unidos es un fenómeno añejo, y como ya se expresó anteriormente se ha convertido en el circuito migratorio más dinámico y antiguo del mundo. Es un fenómeno muy cambiante y para nada homogéneo. Diversas modalidades y claroscuros que impelen todo el crisol de planteamientos teórico-metodológicos, modelos analíticos y un amplio abanico conceptual de todas las tradiciones disciplinares en lo social y humanístico. De ahí que se pueda visualizar la migración en sus transformaciones, permanencias, estructuras materiales, mentales de corto y largo plazo, causas y consecuencias donde está presente y se reproduce el fenómeno. Y en la visión y enfoque historiográfico de síntesis, cambio y dialéctica de las diversas estructuras de las que se alimenta, el concepto de movilidad social puede analizarse desde sus diversos componentes en la contemporaneidad. Así tenemos que la migración internacional en diversas comunidades con alta tradición migratoria del centro occidente de México históricamente ha constituido un modo muy peculiar de movilidad social y por ende ha facilitado el incremento en sus índices.

La movilidad inter- e intrageneracional se observa tanto en los migrantes empresarios como en los de segunda generación. En el primer caso los migrantes tienen niveles de ascenso diferentes como miembros de una familia, unos se hacen empresarios y otros mantienen los mismos trabajos e ingresos, radican en vecindarios de diferente valor inmueble, y además tienen la posibilidad de invertir en los estudios universitarios de sus hijos de segunda generación. Y aquí radica otra manera de ascenso que es a través de la certificación universitaria que posibilita trabajos de mejor emolumento. Y sin perder de vista la comparación de los migrantes con sus padres y abuelos que por generaciones no pudieron ascender.

Otra veta de análisis es la comparación de grupo de los migrantes en los Estados Unidos. Los hay empresarios hasta carcelarios y lumpen prole-

tariados. Quienes trabajan como ejecutivos, intelectuales, hasta las trabajadoras domésticas, lavaplatos o limosneros. Aquí se observa con toda nitidez la movilidad social ascendente y descendente. Ésas son unas de las líneas de investigación que pueden analizarse individual o comparativamente para descubrir la complejidad de este concepto aplicado al tema migratorio visto desde su densidad y profundidad histórico-contemporánea. Los empresarios migrantes y los profesionistas universitarios migrantes mexicanos en los Estados Unidos de segunda generación son manifestación de la movilidad social ascendente intergeneracional ocupacional, socioeconómica y educativa, y es el objeto de estudio historiográfico que a continuación analizamos.

III. Movilidad social: empresarios migrantes de Huandacareo en los Estados Unidos

Huandacareo: localidad objeto de estudio

El municipio de Huandacareo se localiza en el norte del estado de Michoacán, en las coordenadas: 19° 59' 30" de latitud norte, y 101° 16' 00" de longitud oeste, a una altura de 1 840 metros sobre el nivel del mar. Formando parte de la región centro-norte de esta entidad. Su superficie es de 54.33 km² que representa 0.09% del total del estado (el penúltimo en extensión, sólo superando al municipio de Zináparo que cuenta con 50.45 km², arrojando con ello 0.08% del total del territorio estatal). Colinda al norte con el estado de Guanajuato, al este con el municipio de Cuitzeo, al sur con Chucándiro y Copándaro, y al oeste con el municipio de Morelos (Anuario, 1997).

Se divide en siete localidades: Huandacareo (cabecera municipal, y población objeto de esta investigación), Capacho, San José Cuaro, La Estancia, Tupataro, Tupatarillo y San Cristóbal. Su clima es templado, con una temperatura media de 19°C, y una precipitación pluvial anual de 965.0 mm³. Su hidrología está conformada por los arroyos Colorado, Blanco y el del Pueblo, la presa de San Cristóbal y parte del Lago de Cuitzeo. Su relieve lo configura la depresión de Cuitzeo, cerros de Manuma, Campanas, Coronilla, Encinal y Amoles. Asimismo, el municipio se caracteriza por suelos aluviales y residuales, desarrollados a partir de Basaltos, Grechas, Tobas, Endositos y Riflitos, todos ellos originados en los periodos Terciario y Cuaternario. La roca dominante es el Basalto rico en calcio, magnesio y fierro, y moderados en manganeso y sodio. Situación que los hace muy fértiles (arcillosos de color negro y gris) con elevado potencial agrícola. En cum-

bres del municipio, existen suelos pedregosos con capa agrícola muy delgada y otros cubiertos por una capa de tepetate, y finalmente con altas concentraciones de sales y sodio alrededor del Lago de Cuitzeo (Progrma, 2002).

FIGURA 1. Mapa de los municipios de Michoacán



FUENTE: <https://descargarmapas.net/mexico/michoacan/mapa-estado-michoacan-de-ocampo-municipios.png>

El municipio tiene una topografía plana ligeramente ondulada con pendiente hacia el Lago de Cuitzeo, que varía de 1 a 3%, solamente en las áreas colindantes con el pie de la sierra; la topografía es un poco más ondulada con pendientes de 2 a 6% aproximadamente. Ésta es generalmente favorable para el uso de la maquinaria agrícola, así como para la conducción y distribución de agua para riego. En el norte, oriente y poniente las pendientes generalmente son pronunciadas y dificultan cualquier explotación agrícola, sin embargo, existen algunos pequeños manchones al poniente y

sur de Tupataro y al norte de Tupatarillo, ocupados con tierras de cultivo (Programa, 2002).

FIGURA 2. Mapa del Huandacareo



FUENTE: <https://www.weather-forecast.com/locationmaps/Huandacareo.8.gif>.

Enclavado en la región tradicional de migración en el país, el estado de Michoacán desde hace décadas es de los estados con mayores índices migratorios a los Estados Unidos. En la República mexicana tan sólo cuatro entidades cuentan con la categoría designada por CONAPO (2010) como Muy Alta Intensidad Migratoria (MAIM), en orden de importancia son: Zacatecas, Guanajuato, Michoacán y Nayarit. Para 2010 el país contabilizó 178 municipios con MAIM, y Michoacán con un total de 113 municipios contó con 23 en esta categoría; 43 municipios con Alta Intensidad Migratoria; 36 con Intensidad Media y ocho con Baja Intensidad Migratoria. Es tal la impronta de la migración en la entidad michoacana que, de un total de 1 083 727 viviendas 9.33% de ellas reciben remesas, y el porcentaje de viviendas con migrantes en los Estados Unidos entre 2005 y 2010 fue de 4.35%. Según datos de COESPO (2020) la población total de la entidad para 2020 fue de 4.74 millones, con una edad mediana de 28 años. Cuenta con 8 644 localidades, de las cuales 97.44% son rurales

y 2.55% son urbanas. Sin embargo, 71.10% de la población vive en las localidades urbanas.

FIGURA 3. Mapa de Huandacareo, Michoacán



FUENTE: <https://www.weather-forecast.com/locationmaps/Huandacareo.10.gif>.

El municipio de Huandacareo está dentro de la categoría de MAIM en Michoacán. Según CONAPO (2010) registró 3 442 viviendas, de las cuales 24.55% recibieron remesas y 10.82% contaron con migrantes en los Estados Unidos en el quinquenio 1995-2010. Estas estadísticas colocan al municipio en el 12° lugar estatal en intensidad migratoria, y el 58° a nivel nacional. Los cinco municipios michoacanos en orden de importancia en el rubro de intensidad migratoria fueron Morelos, Chucándiro, Huaniqueo, Puruándiro y Coeneo. Vale resaltar que 10 de los 23 municipios con MAIM en el estado se localizan en el centro norte de la entidad, por lo que se puede afirmar que esa región es la más dinámica en el estado, y de las más importantes a nivel nacional en la cuestión de la migración internacional a los Estados Unidos. Huandacareo colinda con los municipios de Morelos (1° a nivel estatal y 3° a nivel nacional), Chucándiro (2° a nivel estatal y 14° a nivel nacional), Copándaro (8° estatal y 43° a nivel nacional), y Cuitzeo

—éste con Alta Intensidad Migratoria— (58° estatal y 495° a nivel nacional). Según datos de Sedesol (2013) el municipio de Huandacareo contó en 2005 con 11 052 habitantes, para el 2010 la población creció a 11 592. Según datos más recientes en 2020 llegó a la cantidad de 12 489 (COESPO, 2020). En 2010 registró 3 182 viviendas particulares habitadas. En ese mismo año, las cifras de población de 15 años y más con analfabetismo fueron de 12.29% y 41.01% de la población de 15 años y más no tenía primaria completa, y 4.75% de la población de 6 a 14 años no asistió a la escuela; 0.49% de viviendas particulares habitadas no tuvieron energía eléctrica; 0.15% no tenían agua entubada, 27.53% tenían algún nivel de hacinamiento y 5.43% tenían piso de tierra; 51.35% de la población ocupada tuvo ingresos de hasta dos salarios mínimos. Asimismo, tenemos que para 2010 45.45% de la población no era derechohabiente a servicios de salud y la población en pobreza extrema fue de 1 063 habitantes. Con estas cifras el municipio ostentó un grado de marginación Bajo (1 743 a nivel nacional), y un grado de rezago social Muy Bajo (1 880 a nivel nacional).

Acercamiento teórico en torno al empresariado migrante

En las últimas décadas la economía global ha sido testigo de cambios muy significativos. Las economías desarrolladas enfrentan retos de economías emergentes como nuevos actores, problemas de crecimiento más exangüe, recesión, además de una actividad empresarial más acotada. La realidad económica actual requiere una transformación importante de la competencia, que sea capaz de aprovechar los nuevos descubrimientos, las nuevas oportunidades y la capacidad para crear propuestas de valor innovadoras y llevarlas a buen puerto (Hagen, Denicolai y Zucchella, 2014). En este contexto, el asunto del espíritu empresarial de los migrantes, por su gran crecimiento, ha generado una atención muy importante en círculos sociales, académicos y políticos de todo el mundo (Suppatkul, Chumnankul y Narongchai, 2021; Vandor, 2021; Mafico *et al.*, 2021; Dabić *et al.*, 2020; Andersson, 2010). Debido a ello, la investigación de este fenómeno

ha aumentado muy notoriamente en las últimas décadas, con investigaciones que develan los antecedentes e impactos a nivel macro, meso y micro (Mosbah, Debili y Merazga, 2018; Dheer, 2018).

Desde la década de 1970, consideran Wang y Li (2007), una mayor diversidad racial-étnica ha sido uno de los sellos de las grandes ciudades europeas y de los Estados Unidos y Canadá, en particular las que son receptoras de grupos nutridos de inmigrantes. Estas ciudades han ofrecido oportunidades para que dichos grupos de inmigrantes promuevan actividades de autoempleo. En la década de 1980 Waldinger (1986) creía que en los enfoques teóricos imperantes quedaba poco espacio para el análisis de la pequeña empresa y el empresariado independiente. Dice Waldinger que Marx concebía que los estratos más bajos de la clase media ineluctablemente se convertirían en proletariado, y estos puntos de vista permearon a muchos estudiosos. Si la prevalencia del autoempleo y la importancia de las pequeñas empresas han disminuido para la población en general, siguen siendo polos de atracción para los inmigrantes y sus descendientes. Históricamente los inmigrantes se han inclinado hacia las pequeñas empresas. A inicios del siglo xx, concluye este investigador, empresarios y comerciantes inmigrantes judíos, italianos, griegos y otros jugaron un papel muy importante en el progreso económico de los Estados Unidos y de sus grupos de inmigrantes.

En la actualidad la visión, enfoque e interés científico ha cambiado sustantivamente. Para Yokoyama y Birchley (2020) las disciplinas académicas más directamente relacionadas con la investigación del emprendimiento son los estudios migratorios, la antropología, la economía, la sociología, la psicología, la educación y los estudios de gestión y negocios internacionales. El comportamiento económico puede indagarse mejor dentro de contextos institucionales, sociales, espaciales, históricos y temporales. Estos investigadores se hacen tres preguntas muy pertinentes: ¿qué impulsa a un individuo a dejar su país de origen para explotar oportunidades de negocio?, ¿cómo se adquiere una mentalidad emprendedora?, ¿cuál es el impacto del espíritu empresarial transnacional para la educación y las futuras sociedades?

Nuestra pregunta para esta investigación sería: ¿cuáles son las condiciones y elementos históricos, económicos, culturales, institucionales, so-

ciales, familiares, simbólicos e individuales que hacen que los migrantes mexicanos en los Estados Unidos se conviertan en empresarios? Consideramos, al igual que Tolbert y Coles (2018), que además de las actitudes individuales, se debe también prestar atención a los factores estructurales y psicológicos (Vandor, 2021) que facilitan o inhiben el espíritu empresarial. Ya en la década de 1990 Gnyawali y Fogel (citados por Poblete, 2018) refieren que el espíritu empresarial está condicionado por cinco elementos rectores: (a) políticas gubernamentales; (b) condiciones sociales y económicas; (c) destrezas comerciales y empresariales; (d) asistencia financiera para las novicias empresas, y (e) asistencia no financiera. Es decir, el espíritu empresarial es un conjunto articulado de factores (Barth y Zalkat, 2021; Chreim, Spence y Crick, 2018) y es imposible entenderlo considerando factores unilaterales. A igual conclusión llega Marqués (2019) que establece que, desde un enfoque multidimensional, los recursos individuales como la disponibilidad de capital humano y financiero, los recursos del grupo étnico o connacional y el capital social, los factores estructurales en la sociedad de destino como son los mercados y la estructura del mercado laboral, así como los componentes legales e institucionales, incentivos y presiones o los factores de empuje y atracción, como el deseo de ser autónomo o la amenaza al desempleo o insatisfacción con la relación laboral, impulsan a los inmigrantes a convertirse en empresarios.

Lundberg y Rehnfors (2018) en convergencia con este enfoque señalan que hay ciertos aspectos institucionales y culturales impulsores del espíritu empresarial, como son los entornos políticos sólidos, leyes comerciales simplificadas, disminución de los requerimientos burocráticos, menos procedimientos de entrada, y el registro empresarial modernizado y eficiente. Asimismo, el apoyo y la transparencia gubernamental y las normas legales. La cultura se define como un conjunto de valores compartidos, creencias y comportamientos esperados. Aprender, recalcan estos investigadores, a dominar las influencias contextuales de las culturas nacionales y adquirir conocimiento de los sistemas de negocio y las “reglas del juego” del medio ambiente de un país extranjero requiere aprendizaje y adaptación conductual. Factores ambientales como los contextos regulativos sociales y políticos, y los valores culturales afectan los procesos de reconocimiento de oportunidades de los empresarios y el impacto

en el comportamiento y los procesos de emprendimiento dentro de las reglas de juego de un país.

Muy interesante también es lo que refieren Foreman-Peck y Zho (2013), quienes señalan que para medir la cultura empresarial se requiere distinguir entre motivación y oportunidad. Las oportunidades dependen de las instituciones nacionales y de las condiciones macroeconómicas. El entorno jurídico y los costos de una empresa influyen fuertemente en las diferencias de las tasas de creación de empresas entre países. El capital o el racionamiento del crédito son factores que pueden determinar el emprendimiento. Las motivaciones están, por su parte, determinadas por las preferencias. De la misma manera, los índices de emprendimiento y autoempleo son disím-bolos entre países y no se delimitan a consideraciones estrictamente económicas. La explicación debe buscarse en las divergencias nacionales de oportunidades y motivación, en las instituciones y culturas. Se requiere de este conjunto de cosas y, además, de un programa educativo de largo plazo para transformar la cultura, y también cambios institucionales de gran calado.

Lassmann y Busch (2015) consideran, en esta tónica, que mucha literatura se ha centrado en las características individuales de los emprendedores y han identificado fuertes determinantes como la edad, el género, la educación y las dotaciones económicas, pero también es fundamental incluir consideraciones de carácter institucional, geográfico y cultural. Aspectos geográficos e institucionales como corrupción, aplicación de la ley o la protección de los derechos de propiedad, y fomentar patrones culturales y empresariales. Y pone un cuestionamiento al respecto, diciendo que se considere el enigma del por qué el autoempleo mexicano asciende aproximadamente a una cuarta parte, mientras que la tasa de autoempleo de inmigrantes mexicanos en los Estados Unidos es sólo de alrededor de 6% en la primera década del siglo XXI.

Es muy interesante lo que Rana y Nipa (2019) comentan al respecto. Señalan que los países desarrollados han experimentado una gran afluencia de inmigrantes en las últimas décadas por múltiples causas. Aunque varios estudios realizados de diferentes disciplinas han ponderado los ángulos político, sociológico y comercial no se ha prestado atención al espíritu empresarial y la gestión de la diáspora en el país de destino que tiene un contexto institucional muy diferente al del país de origen. La pregunta

crucial es cómo esos migrantes empresarios crean y gestionan empresas en contextos institucionalmente asimétricos o diferentes, el rol del Estado, las condiciones socioculturales, el lenguaje y las mentalidades cognitivas son harto diferentes de los países de origen. Este es un tema, recalcan los autores, que atrapa la atención porque la mayoría de la diáspora vive, trabaja y emprende actividades empresariales en contextos muy disímolos.

En un estudio realizado por Rieta, Pedraz y Lara (2014) se destaca una muy sugerente clasificación de las cualidades o rasgos nodales para entender las actitudes empresariales y emprendedoras, que explica el éxito o fracaso en la empresa. (a) *Rasgos personales*: psicológicos como actitudes, motivaciones, habilidades y aptitudes adquiridas, necesidad de lograr, de independencia, control interno, inclinación a asumir riesgos, creatividad y carácter innovador, personalidad proactiva, tolerancia a la incertidumbre, percepción, iniciativa, intuición, desconfianza y liderazgo. (b) *Motivación e intenciones*: es el impulso interno que genera el poder para tratar de alcanzar las metas y objetivos que impulsan a la gente a actuar. Y hay factores *pull* y *push*. Los factores de atracción (*pull*) son circunstancias positivas, como por ejemplo la oportunidad de trabajar más con flexibilidad, para ser independientes, para establecer sus propias metas, para ganar más dinero, para desarrollar más su potencial y habilidades, para avanzar profesional y personalmente. Y los factores de empuje (*push*) son los que incitan a los individuos a la actividad empresarial debido a circunstancias adversas como las dificultades con el avance profesional en una organización empresarial, la falta de posibilidades en el trabajo en el mercado laboral, frustración en el trabajo anterior, etc. (c) *Educación*: hay una educación estándar y otra educación específica para emprendedores. La primera está dirigida a desarrollar conocimientos para tener éxito en la gestión de un emprendedor, la segunda está encaminada a desarrollar habilidades y actitudes requeridas para asumir el rol impulsor, dentro del cual se incluye la promoción de empresas por parte de potenciales emprendedores y el desarrollo de empresas ya existentes para emprendedores. Y (d) *Medio ambiente*: el entorno económico, sociocultural, político e institucional puede influir en los individuos en sus comportamientos, no importando sus cualidades innatas. Por ello el entorno empresarial se ha definido como una combinación de factores económicos, socioculturales y políticos que

influyen en la estructura volitiva y en la capacidad para emprender una actividad empresarial que facilite el proceso de crear una nueva empresa o revitalizar una existente.

Muy interesante también resulta el análisis realizado por Blume-Kohout (2016), quien menciona que la literatura anterior sugiere dos razones por las que la cultura podría influir en la propensión de los individuos al espíritu empresarial. En primer lugar, si una cantidad importante de los individuos de una sociedad comparten valores, rasgos o actitudes que conducen al espíritu empresarial, por ejemplo, ambición personal o impulso para lograrlo, preferencia por el desafío intelectual, innovación, optimismo, tolerancia al riesgo, voluntad de aceptar la responsabilidad personal por los resultados, deseo de autonomía, entre otras, entonces se espera que esa sociedad albergue más empresarios. En los Estados Unidos la propiedad empresarial evoca el ideal teórico estadounidense de movilidad social e igualdad de oportunidades para el progreso socioeconómico. En segundo lugar, en la medida en que la sociedad encuadre el espíritu empresarial como una opción profesional deseable, por ejemplo, otorgando un alto estatus social a los empresarios exitosos, reconociendo sus logros en los medios, proporcionando educación y otros recursos para apoyar, la legitimación o el apoyo cultural también deberían aumentar el atractivo del espíritu empresarial como una opción de carrera, aumentando así la oferta de empresarios en la fuerza laboral de la sociedad.

Para Naudé, Siegel y Marchand (2017) el espíritu empresarial y la migración están a la cabeza de muchas agendas nacionales e internacionales. Es decir, tanto la migración como el empresariado migrante han atrapado la atención de los hacedores de política pública, los académicos, las organizaciones no gubernamentales (ONG) y todos aquellos interesados en sus posibles impactos en la reducción de la pobreza y el desarrollo. El espíritu empresarial, considera Nkrumah (2018), es un eje de suma importancia para la economía de cualquier país debido a que fomenta el empleo e impulsa el crecimiento económico. En Canadá, señala el investigador, una quinta parte del autoempleo está a cargo de inmigrantes. La mayoría de los inmigrantes que se convierten en empresarios después de la migración tiene sus actividades comerciales sólo en el país de destino. En los últimos años las actividades comerciales de muchos empresarios étnicos en el país

anfitrión se han convertido en transnacionales debido al aumento de la demanda de productos étnicos que no son producidos en Canadá por comunidades inmigrantes.

Existe un consenso generalizado, nos dicen Matricano y Sorrentino (2014), entre los estudiosos de que los inmigrantes contribuyen al desarrollo económico de los países en los que se establecen. Los empresarios étnicos crean nuevas oportunidades de trabajo, disminuyen la competencia en el mercado, desarrollan nuevos modelos comerciales y aumentan las ganancias para ellos mismos y para el país de destino. El considerable crecimiento del empresariado migrante impulsó a investigadores de todo el mundo a indagar el fenómeno a través de tres líneas de investigación: los primeros tratan de la creación de empresas de inmigrantes en el país de destino; el segundo se refiere a las posibles trayectorias de crecimiento de las empresas étnicas; y, por último, el énfasis en la creación y crecimiento de empresas migrantes en el país de origen y destino, denominado emprendimiento transnacional. En esta última categoría, refieren Manimala, Wasdani y Vijaygopal (2019), es un emprendedor quien inicia el negocio en el país de destino y lo expande al país de origen. Es una especie de “fuga de cerebros a la inversa” o “circulación de cerebros”, de hecho, consideran los investigadores, el emprendedor transnacional se considera un antídoto para la fuga de cerebros.

Con la continua afluencia de inmigrantes a los Estados Unidos en las últimas décadas, el índice de empresas de migrantes ha aumentado considerablemente (Robles y Cordero-Guzmán, 2007). Según datos oficiales muestran que las empresas de migrantes generaron más de 775 000 millones de dólares en ingresos, 125 millones de dólares en nómina y emplean a uno de cada 10 trabajadores. Estas empresas no sólo incluyen a las pequeñas empresas, sino también a 18% de todas las empresas de *Fortune* 500 (Wang y Liu, 2015).

El autoempleo se ha convertido en uno de los mayores rasgos del mercado en todos los países occidentales. Por ejemplo, las tasas de autoempleo en la última década del siglo xx son de 8.23% para los Estados Unidos, 9.72% para Canadá, 12.71% para el Reino Unido y 16.04% para Australia. El interés emergente en el autoempleo es evidente en estudios de naturaleza teórica y empírica. Desde la perspectiva teórica, los roles de las activi-

dades hacia el riesgo, las habilidades empresariales, la incertidumbre y los requisitos de capital han sido estudiados. Desde una perspectiva empírica varios rasgos han sido analizados. Primero, ha sido argumentado que existen diferencias de autoempleo entre un migrante y un nativo. Asociado con este diferencial está el hecho de que el autoempleo es visto en muchos países como un refugio de los migrantes, quienes son incapaces de encontrar empleo en el sector salarial. Segundo, varios estudios muestran que la existencia de enclaves étnicos promueve el autoempleo entre los migrantes (Le, 2000). Dheer (2018) afirma que en los Estados Unidos en 2014 los inmigrantes constituían alrededor de 20.6% del total de los empresarios del país. Se puede observar una tendencia similar en el caso de otros países desarrollados y en desarrollo como Canadá, Australia, Alemania, Suecia, Países Bajos, España, el Reino Unido y Bélgica. Curiosamente, en muchas de estas naciones, la tasa de empresas migrantes supera a la de los nativos.

Tubergen (2005) diserta que en la sociología el trabajo por cuenta propia es considerado un tema muy relevante para la movilidad económica de los migrantes. Las tasas de autoempleo son generalmente más altas entre migrantes que entre nativos. Entre hombres “blancos” en 1980 en los Estados Unidos, por ejemplo, 16.5% de los inmigrantes y 11.7% de los nativos eran autoempleados. Cifras de inicios de la década de 1990 en varios países occidentales revelaron un incremento en el autoempleo en los inmigrantes. Para Tubergen un importante tópico en la literatura sobre el autoempleo de los inmigrantes es el rol del grupo. Estudios iniciales mostraron que los índices de autoempleo entre grupos de inmigrantes difieren considerablemente. En 1990 la tasa de autoempleo para hombres en los Estados Unidos, por grupo étnico, fue de 3.2% para los de Laos, 6.8% para los mexicanos, 16.1% para los chinos, 18.7% para los italianos, 27.9% para los coreanos y 28.6% para los israelíes. En Australia, Canadá y los Estados Unidos cerca del 15% de los inmigrantes hombres empleados tenían su propio negocio, el cual fue cerca del promedio de los inmigrantes en países de Europa. En algunos países europeos más de 25% de los migrantes trabajaban en esos años por su cuenta (por ejemplo, Irlanda, Portugal y España) y en otros países menos de 10% (Austria, Alemania y Luxemburgo). La experiencia de autoempleo entre los grupos de inmigrantes asiáticos, espe-

cialmente coreanos, en los Estados Unidos ha generado mucho interés entre el gremio académico.

En esta lógica Tubergen (2005) refiere que el origen de los grupos migrantes y de las características de su país de origen puede afectar la probabilidad de autoempleo independientemente de su destino. Cuando, por ejemplo, los migrantes coreanos muestran tasas altas de autoempleo no sólo en los Estados Unidos, sino también en otros países, sin embargo, los mexicanos tienen bajos índices de autoempleo en sus destinos, características de sus países de origen podrían explicar esas diferencias. Tubergen llama a eso “efectos de origen”. Asimismo, las diferencias entre grupos de inmigrantes pueden además indicar lo que el investigador llama “efectos de comunidad”, lo cual refiere a las propiedades de la combinación del país de origen y el país de destino.

Yaschine (2013) afirma que dos rasgos persistentes de las sociedades latinoamericanas son sus altos niveles de desigualdad, así como su elevada incidencia de pobreza. La superación de la pobreza ha ocupado un lugar prioritario en las últimas décadas tanto en la investigación académica como en el debate y la política pública. En el ámbito de la política social se han privilegiado acciones focalizadas a los hogares pobres para reducir la pobreza como, por ejemplo, los programas de transferencias monetarias condicionadas que existen en numerosos países de la región y que están orientadas a contribuir a la ruptura de la transmisión intergeneracional de la pobreza. La incapacidad de estas acciones selectivas para reducir de manera sustantiva la pobreza ha sentado las bases para que la desigualdad regrese como tema prioritario a la agenda pública. Aunque Costa, Durán y Marulanda (2016) refieren que la población de clase media en Latinoamérica y el Caribe se ha incrementado en 50%, de 103 millones en 2003 a 152 en 2009. Durante este lapso los ingresos de las familias se incrementaron y la desigualdad disminuyó en la mayoría de los países, observándose con ello una reducción de la población pobre de 44 a 30%. Las autoras rematan diciendo que ello ha conducido a que los porcentajes de la población de clase media y de pobres en esta región se hayan igualado, cuando en los 10 años anteriores los pobres eran 2.5 veces más que la clase media.

Vélez, Campos y Fonseca (2015) refieren que en México se cuenta con fuentes de datos que propician el análisis de la movilidad social desde dis-

tintas perspectivas. Los estudios más connotados sobre este asunto muestran que el país está demasiado estratificado y que el origen de las personas es un factor muy importante en el destino y logro socioeconómico, por ende, las alternativas de movilidad social están restringidas.

Guercini, Ottati, Baldassar y Johanson (2017) señalan que el espíritu empresarial de los inmigrantes es un fenómeno cada vez más importante impulsado por la creciente inmigración, la difusión de la actividad empresarial entre los inmigrantes y la globalización de los mercados y las cadenas de oferta. Vivimos en una era de importantes desafíos sociales derivados de cada vez más diversos movimientos migratorios que requieren la capacidad de abordar problemas complejos de integración desde diferentes perspectivas. Los importantes y crecientes flujos migratorios globales y la expansión empresarial entre los migrantes han dado lugar a la coexistencia de los espíritus empresariales nativo y migrante en muchos contextos locales. El emprendimiento migrante es un fenómeno importante desde el punto de vista económico y gerencial, tanto sociológica como antropológicamente. Existe una mayor predisposición al emprendimiento en algunas comunidades nacionales y grupos étnicos que en otros. Es posible vincular el crecimiento del espíritu empresarial de los inmigrantes con el desarrollo de una economía étnica que cuenta con los recursos esenciales para el desarrollo de una comunidad étnica (trabajo, financiamiento, mercados) como en el caso de los enclaves. Por ejemplo, Gold (2018), resalta que los migrantes israelíes se encuentran entre los mayores en tasa de emprendimiento de todos los grupos de inmigrantes en los Estados Unidos y sostienen patrones similares en otros lugares donde se han establecido como Europa, Sudáfrica, Australia y Asia. Áreas de especialización económica incluyen prendas, joyas, construcción, bienes raíces, entretenimiento, restaurantes, tiendas comestibles, medios, empresas de mudanza y otras profesiones de vanguardia, como los sistemas financieros en alta tecnología que están considerados como los motores del mundo del crecimiento económico e innovación.

Koo (1976) desde hace cuatro décadas señalaba que en los Estados Unidos los sociólogos se han interesado por los negocios independientes a pequeña escala como canal de movilidad social ascendente. La propiedad de pequeños negocios ha sido una forma muy importante de salir adelante

y sigue siendo un objetivopreciado entre los trabajadores de los Estados Unidos. En su análisis de datos de movilidad en Oakland, Lipset y Bendix encontró que una cantidad significativa de movilidad social ascendente se produce en forma de cambios desde ocupaciones manuales hasta autoempleo en pequeñas empresas.

Al igual que el fenómeno de la migración internacional (Delgado y Márquez, 2012; Márquez, 2012), las remesas, la movilidad social, entre otros tópicos, existe una visión positiva y negativa del autoempleo y del espíritu empresarial de los migrantes. Incluso algunos investigadores, como por ejemplo Bradley (2004), se han cuestionado el hecho de si el autoempleo es un vehículo de movilidad económica entre los migrantes. Al respecto Brzozowski (2019) señala que una línea de investigación establece que los migrantes de autoempleo son pobres que realizan sus actividades en los espacios dejados por la población nativa, en donde hay mucho riesgo, inestabilidad, largas jornadas laborales y pequeños márgenes de ganancia. Dichos negocios, por ende, son frecuentemente de escasa duración, generan pocos empleos y ofrecen duras condiciones laborales, manteniendo así a los inmigrantes al margen de la economía y de la sociedad. Por otra parte, otra línea de investigación sugiere que los inmigrantes emprendedores son personas exitosas, que gracias a sus redes étnicas y acceso a recursos étnicos específicos tienen la posibilidad de visualizar las oportunidades y explotarlas mejor que los nativos. En tal caso, el autoempleo es una manera de que los inmigrantes tengan mayores márgenes de independencia económica y progreso socioeconómico en el país de destino. Veamos las teorías alrededor del espíritu empresarial migrante, que igualmente ofrece enfoques muy atractivos en su esencia.

Para Elo y Servais (2018) entre los principales problemas de la teorización de la migración y el espíritu empresarial de los migrantes se encuentra el entorno multidisciplinario y la incipiente y emergente naturaleza del campo del emprendimiento migrante que carece de conceptos y términos que gocen de cabal acuerdo. Y, aun así, la literatura académica ha utilizado diversas teorías para explicar al empresariado migrante. Entre éstas se encuentran la teoría cultural, la teoría de la desventaja (*disadvantage*) y la teoría de la incrustación mixta o integración mixta (*mixed embeddedness*). Según la teoría cultural (Azmat, 2010) las características culturales como

creencias religiosas, lazos familiares, ahorros, trabajo étnico y el cumplimiento con los valores sociales sirven como recursos étnicos, los cuales parcialmente explican la orientación de los inmigrantes hacia la actividad empresarial. Las variaciones entre grupos de inmigrantes en sus estrategias de negocios, resultados económicos y la intención de autoemplearse puede ser explicado por las diferencias culturales entre los países. Esta teoría centra sus baterías analíticas en los aspectos culturales con una falta de atención en el ambiente y contexto socioeconómico en el cual operan los negocios (González, Bretones, Zarco y Rodríguez, 2011). Al respecto Ibrahim y Galt (2011) consideran que examinar el empresariado étnico solamente en términos culturales es limitado. Esto ignora el hecho de que la cultura está incrustada en un contexto histórico. O como bien dijera Fairchild (2010), las condiciones históricas son importantes en la evolución de la actividad empresarial dentro de una región.

La teoría de la incrustación mixta o integración mixta se concentra en la incrustación de los empresarios en el ambiente socioeconómico y político-institucional del país de destino y cómo esas fuerzas perfilan las oportunidades de los empresarios. Los afines a esta teoría destacan además del mercado, las políticas estatales y la configuración espacial de los empresarios migrantes, el sector, la localidad, el mercado de trabajo y el apoyo institucional (Bisignano y El-Anis, 2018; Aznat, 2010). Para Brieger y Gielnik (2020) el concepto de la integración mixta se ha desarrollado especialmente para ayudar a comprender las complejas interacciones en las que se desarrolla el emprendimiento migrante. Específicamente, el concepto de integración mixta discute la interacción de las características en los niveles individuales y contextuales. El nivel individual comprende el género, la edad, el origen cultural y el capital humano, financiero y social de los inmigrantes. El nivel contextual incluye el nivel económico del país de acogida, las condiciones sociales, políticas e institucionales, y las de mercado, el apoyo gubernamental y las regulaciones. Para Solano (2019) este enfoque permite comprender plenamente el fenómeno del espíritu empresarial migrante y los factores que lo influyen.

Y la teoría de la desventaja plantea que las actividades del empresariado migrante son resultado de un contexto de desventaja. Algunos autores observan que una porción importante de trabajadores inmigrantes están

sujetos a un mercado laboral en desventaja debido a su acento y al no reconocimiento de credenciales en el extranjero. Otros ponen la atención en los frecuentes fracasos empresariales y escasa rentabilidad de gestión creada por los empresarios migrantes. Esos fracasos pueden ser mayormente atribuidos a una variedad de condiciones del mercado que a los empresarios migrantes se les presentan en los países desarrollados y que no estaban consolidadas en países en vías de desarrollo, como la regulación de negocios y del mercado laboral, los requisitos de aprendizaje, las normas sanitarias y los salarios mínimos que impiden que se desarrollen los negocios étnicos (Aznat, 2010).

Para Tubergen (2005), con el fin de desarrollar una serie de hipótesis contextuales que expliquen el papel de los orígenes, destinos y escenarios se podría recurrir a varias de las teorías para explicar la compleja naturaleza del espíritu empresarial, estas teorías han sugerido las nociones de minorías intermedias, movilidad bloqueada, mercados protegidos y enclaves étnicos, arraigo mixto, estrategias étnicas y teoría de la interacción, capital social y redes sociales. Aunque estas nociones destacan diferentes aspectos y causas del espíritu empresarial de los migrantes, ninguna de ellas, nos dice Tubergen, proporciona una perspectiva teórica que cubra los aspectos del país de origen, el país de destino y el entorno del inmigrante. Este investigador utiliza una perspectiva que considera más general para incorporar estas nociones teóricas para explicar los efectos de los orígenes, destino y entornos. Y de acuerdo con el enfoque sociológico de elección racional el autor asume que los inmigrantes reflexionan racionalmente sobre el atractivo y los costos anticipados del espíritu empresarial en relación con el empleo como trabajador asalariado. Y argumenta que los factores de “empuje” y “atracción” a nivel macro determinan a nivel micro el ser autónomo o no. Los factores de empuje se refieren a los obstáculos del mercado laboral de los inmigrantes, a menudo en la forma de discriminación del empleador, lo que hace que sea menos atractivo para ellos trabajar como empleados. Esta perspectiva *push-pull* de la elección racional brinda la oportunidad de unificar enfoques postulando una simple suposición micro introduciendo condiciones macro. Se discuten varios factores a nivel macro como el tamaño del grupo, las intenciones de asentamiento del grupo, pero también se proponen factores importantes como son el origen

religioso, el nivel educativo, la heterogeneidad del grupo y la tasa de desempleo de los nativos. Al respecto Foster (2017) refiere que la discusión de los factores que intervienen en el modelo *push-pull* suele estar dominada por los importantes costos sociales, psicológicos y, en particular, económicos asociados con la migración y la movilidad.

A nuestro entender, Ibrahim y Galt (2011) proponen una visión más integral y holística para comprender la formación de los negocios de los empresarios inmigrantes, donde se contemplen factores tanto de orden económico como cultural que puntualicen la elección racional, la dependencia de la senda y la evolución dinámica de las acciones y el comportamiento. En este mismo sentido Ilhan, Sahin y Calingir (2011) proponen un modelo para entender al empresariado migrante. Los autores sugieren analizarlo en el contexto del país de origen y destino en cuatro grandes coordenadas. Primero, antecedentes: factores *pull-push*, experiencia empresarial, redes sociales, política, género, capital humano, factores demográficos, historia; segundo, contexto ambiental: contexto socioeconómico e institucional, raíces culturales, factores financieros, mercado laboral y contexto geográfico; tercero, características del espacio empresarial internacional: escala, alcance industrial y factores estructurales; y cuarto, resultados: a nivel individual (oportunidades de empleo y beneficios económicos), a nivel organizacional (pequeñas empresas) y a nivel país (inmigrantes empresarios transnacionales, mercado laboral y enclave étnico).

Este enfoque analítico converge con la teoría del proceso migratorio, ya que toma en cuenta la interacción de los diferentes niveles estructurales en el estudio del empresariado migrante. Tomaremos como referencia y marco teórico estas visiones integradoras y holísticas para entender al empresariado migrante huandacareño en los Estados Unidos.

El empresariado migrante como objeto de estudio

Para los estudiosos del fenómeno migratorio es bien sabido que se considera a Ravenstein como el pionero de esta temática a finales del siglo XIX (Greenwood y Hunt, 2003; Diner, 2000). Desde entonces hasta la actuali-

dad, la bibliografía sobre migración es abrumadora. A ella han asistido con profusión y creatividad demógrafos, sociólogos, historiadores, economistas, abogados, antropólogos, políticos e individuos sin credenciales académicas, pero que con gran deleite han vertido sus vivencias de trotamundos. En las bases de datos, bibliotecas y hemerotecas exploramos atónitos narraciones pretéritas, transformaciones sociales, reacomodos en los patrones de consumo y familiares en sus roles, el afloje de tuercas emocionales, las víctimas del desierto inexpugnable, las costumbres y las tradiciones trastocadas, las variables cuantitativas de los que se van y se quedan, los amores fugados, los impactos de las remesas en el desarrollo, de los movimientos internos, a ultramar, el desequilibrio ecológico, la inseguridad. El tema migratorio toca todas las disciplinas y saberes sociales.

Se podría pensar que por definición el migrante se desempeña en los nichos laborales menos redituables y de exigua movilidad social. Sin embargo, un grupo nutrido de migrantes en diferentes países económicamente desarrollados han emprendido con éxito negocios de diversa naturaleza y volumen. Es por esto que el espíritu empresarial de los inmigrantes es un tema que ha merecido una creciente atención en los últimos años (Cavusgil, Nayir y Hellstern, 2011). Hyndman-Rizk y Klerk (2019) definen el espíritu empresarial como una actividad para aprovechar oportunidades a través de los esfuerzos directos o combinados del o los empresarios.

La investigación empresarial tiene algunos siglos de existencia (Landsström y Benner, 2010). No así la referente al empresariado migrante. Bolzani (2019) señala que en los últimos 40 años muchos investigadores se han volcado a indagar las características, los determinantes y los resultados de la actividad empresarial migrante. Los estudios han demostrado que el espíritu empresarial migrante está muy ligado a factores sociales y culturales, etnoculturales, las condiciones de acogida, el comportamiento adaptativo, el enclave étnico, el estatus del inmigrante y cómo afecta éste los procesos cognitivos detrás del reconocimiento y evaluación de las oportunidades empresariales. Veamos cómo ha evolucionado esta literatura.

Los primeros 20 años de investigación de este asunto se concentraron en los Estados Unidos y Europa (principalmente en Inglaterra y Holanda), donde la temática más socorrida fue los recursos y enclaves étnicos, la movilidad ascendente, la subeconomía étnica, los efectos positivos y econó-

nicos del empresariado migrante, el capital personal, las cualidades educativas, los antecedentes familiares y las características individuales. Hubo una fuerte preocupación teórica e histórica por develar el espíritu empresarial migrante. En esos años también se inaugura la investigación de este fenómeno en Latinoamérica (Puerto Rico) y Asia (Israel). Entre los trabajos pioneros está el realizado por Chung y Moo (1985) en el que observan que una cantidad considerable de coreanos participaban activamente en pequeños negocios de autoempleo en Chicago, los Estados Unidos. En esta investigación los autores descubren que los empresarios coreanos dependen en gran medida de sus recursos étnicos para la preparación y operación de sus negocios. Pero enfáticos afirman que, si por un lado la utilización de tales recursos les brinda ventajas competitivas, el mismo mecanismo plantea serios problemas, como la competencia de los negocios intraétnicos y una posición precaria como una minoría intermediaria.

Por su parte Razin (1989) analizó los efectos de la ubicación y el origen étnico en el autoempleo, la relación entre autoempleo y bienestar económico. El autor considera que el trabajo por cuenta propia sirvió como un camino de movilidad ascendente para los inmigrantes de origen oriental en Israel que tenían menos éxito como empleados, y para los inmigrantes que residen en lugares que ofrecen oportunidades laborales inferiores. En América Latina no es mucho lo que se ha investigado sobre empresarios inmigrantes en esta vasta región. Cobas (1986) recopila datos de una muestra de exiliados cubanos en Puerto Rico. Analiza el emprendimiento migrante desde los antecedentes del negocio, desventajas del mercado laboral, estancia y participación en la subeconomía étnica.

En la década de 1990 las investigaciones sobre los empresarios migrantes se incrementan. En un trabajo de corte histórico Bovenkerk y Ruland (1992) estudiaron al migrante empresario artesanal italiano en Holanda. A través de la historia oral y el meticuloso trabajo de archivo en ambos países y con entrevistas de los descendientes de migrantes retornados en los pueblos de origen, así como con los relatos de los historiadores locales, reconstruyen este devenir histórico que hunde sus raíces en la baja Edad Media y que continúa bien entrado el siglo xx. Por su parte, Yuen-gert (1995) en una investigación de corte teórica pone en duda la hipótesis del enclave étnico. En este estudio descubre que los inmigrantes de países

con más grandes sectores de autoempleo tienen más altas tasas de autoempleo. Los migrantes a los Estados Unidos se concentran más en los estados con altos impuestos y encuentran más grandes oportunidades para las reducciones de impuestos como empresarios que como trabajadores asalariados.

Portes y Zhou (1996) en un muy interesante trabajo que trasciende los estrechos márgenes economicistas afirman que la presencia de un grupo de exitosos empresarios inmigrantes puede tener efectos sociales y económicos en sus comunidades que van mucho más allá del éxito puramente individual. A finales de esa década varios investigadores enfocaron sus baterías en la actividad empresarial de varios grupos de inmigrantes en la Gran Bretaña. Por un lado, Basu (1998) al analizar los pequeños negocios de los asiáticos en ese país encontró que no hay ninguna evidencia de que estos grupos étnicos fueran empujados al trabajo autónomo para evitar el desempleo. Su éxito económico como empresarios parecía estar positivamente asociado con la participación del capital personal invertido en el comienzo y cualidades educativas. Por su parte, Borooah y Hart (1999) estudiaron las diferencias en el autoempleo entre los hombres hindúes y negros caribeños en la Gran Bretaña. Ellos encontraron que los atributos sociales relacionados a la formación familiar son por lo menos tan importantes como las características individuales.

Con la nueva centuria la proliferación de investigaciones de esta naturaleza es evidente. Hay trabajos teóricos de manufactura muy sobresaliente en el que la teoría del transnacionalismo ha ocupado un lugar muy destacado y dominante, los hay también de la teoría institucional y del *Path Dependency*. Se ha indagado sobre los estados del arte y revisiones meticulosas en el plano conceptual y metodológico (Sinkovics y Reuber, 2021; Dabić *et al.*, 2020), minorías intermedias, economía y enclaves étnicos, causas y consecuencias del emprendimiento migrante, relaciones país de acogida y origen, movilidad social, diáspora empresarial, empresarios transnacionales de la diáspora, entornos empresariales, redes transnacionales, instituciones y reglas, recursos motivacionales, disparidades empresariales en grupos étnicos, entorno de inversión en países de origen a través de remesas e ideas, comparación entre empresarios migrantes y nativos. Veámoslo de cerca.

Zhou (2004) refiere que, en los últimos 30 años muchos conceptos y teorías sobre el empresariado étnico han sido desarrollados para tener una descripción más completa del fenómeno. Esta investigación revisa la literatura existente para abordar algunas de las cuestiones conceptuales, metodológicas, que se han mantenido a su alrededor. Examina el significado y distinción de minoría intermedia, economía étnica y economía de enclave con el argumento de que las estructuras en las que se insertan los empresarios deben comprender estos conceptos. Analizan las convergencias y controversias en la investigación sobre las causas y consecuencias del emprendimiento. Portes, Hallen y Guarnizo (2002) que desde un enfoque del transnacionalismo proponen que en lugar de concentrarse en asuntos tradicionales acerca de los orígenes de los inmigrantes y su adaptación a las sociedades receptoras, esta perspectiva se enfila en la continuidad de las relaciones entre inmigrantes y sus lugares de origen, y cómo ese ir y venir construye campos sociales complejos que se sitúan en las fronteras nacionales. Para estos investigadores la empresa económica transnacional es uno de los más grandes potenciales que afecta la movilidad socioeconómica de los inmigrantes y su influencia en las comunidades de origen.

Arrastrado el enfoque del transnacionalismo Riddle, Hrivnak y Nielsen (2010) utilizan el concepto de diáspora empresarial, que serían los migrantes y sus descendientes, quienes establecen actividades que abarcan los entornos empresariales nacionales de sus países de origen y de destino. Este trabajo es un estudio de caso de *IntEnt*, una incubadora que brinda servicios exclusivamente a la diáspora empresarial transnacional. Los autores exploran cómo los negocios de incubadoras contribuyen al desarrollo económico de los mercados emergentes. Ratten *et al.* (2017) analizan el papel de los empresarios transnacionales de la diáspora, que hace hincapié en el papel de la vida transnacional en la economía global. Asimismo, describen el papel de las redes transnacionales que conduce a formas híbridas de espíritu empresarial que integran los empresarios migrantes y étnicos.

Con el mismo enfoque del transnacionalismo aunado a una visión de la teoría institucional Riddle y Brinkerhoff (2011) analizan el caso de la empresa *Thamel.com*. El objetivo de esta investigación es observar cómo las instituciones y las reglas de juego son fundamentales para la creación y

desempeño de los negocios de las diásporas empresariales transnacionales. Y el asunto para ellos es que las debilidades institucionales en muchos países en desarrollo impiden la inversión extranjera y constriñen el espíritu empresarial en esas economías, empujando a los individuos a dejar su país de origen en busca de oportunidades en el extranjero.

Otras investigaciones que por su gran alcance de corte teórico podemos mencionar son las realizadas por Ilhan-Nas, Sahin y Cilingir (2011). Usando un análisis contextual, este artículo revisa la literatura sobre el espíritu empresarial internacional en términos de temas de investigación, métodos de investigación, análisis aplicados, resultados y contexto ambiental. Este exhaustivo estudio revisa artículos entre 1936 y 2008. Y si se quiere tener un balance de la literatura sobre el espíritu empresarial y sus contribuciones más importantes desde 1980 hasta 2016, Dheer (2018) realizó un trabajo muy interesante al respecto.

Brettell y Alstatt (2007) a través de un análisis de datos de entrevistas y biografías de emprendimiento demuestran en esta investigación las múltiples vías para el autoempleo de inmigrantes en varias poblaciones de inmigrantes. Se analiza la utilización de nichos étnicos y ocupacionales para empresas y los recursos que los empresarios inmigrantes utilizan. Recurriendo al concepto de inclusión biográfica y haciendo hincapié en la agencia de actores individuales y sus recursos motivacionales y experiencias, esta investigación analiza a los empresarios inmigrantes más allá de la “hipótesis de desventaja” que ha caracterizado a gran parte de trabajos anteriores sobre este tópico.

Por su parte, Ibrahim y Galt (2011) se preguntan por qué hay disparidades en el monto y espíritu empresarial entre los diferentes grupos étnicos. Apoyándose en los economistas institucionales, en el modelo del *Path Dependency* (dependencia de la trayectoria) y el comportamiento evolutivo intentan explicar la presencia desproporcionada del empresariado étnico en los países de destino. Y Vaaler (2018) analiza si los inmigrantes de países en desarrollo mejoran significativamente el entorno de inversión de riesgo en sus países de origen a través de remesas e ideas, y cómo la hacen.

En diferentes geografías se ha intentado develar las características de la actividad empresarial de los inmigrantes. En Australia y Nueva Zelanda los temas giran en torno al rol del país de origen y destino en el autoem-

pleo migrante, las experiencias de vida, la discriminación, la autoestima, la autoconfianza y la competencia social, motivación empresarial, antecedentes empresariales las redes étnicas, los recursos gubernamentales, el nivel educativo, la experiencia laboral, el capital social y cultural, el estatus matrimonial, los mercados de enclave, los valores culturales. Por ejemplo, Tubergen (2005) examina el rol de los inmigrantes en el país de origen, país de destino y las combinaciones de los mismos (entornos o comunidades) en la posibilidad de que los inmigrantes desarrollen el autoempleo. Para esto utiliza datos de censos de tres países clásicos (Australia, Canadá y los Estados Unidos) y encuestas de población activa de 14 países de la Unión Europea para un conjunto de datos transnacionales. Utilizando técnicas multinivel el autor encontró: (a) los inmigrantes de países de origen no cristianos tienen mayores probabilidades de trabajar por cuenta propia; (b) niveles más altos de desempleo entre nativos incrementan las probabilidades de trabajar por cuenta propia, y (c) el trabajo por cuenta propia es más frecuente entre comunidades inmigrantes que son pequeñas, altamente educadas y tienen una más larga historia de asentamiento.

A través de la metodología cualitativa Pio (2007) explora las experiencias de vida de las empresarias hindúes en Nueva Zelanda en el contexto del espíritu empresarial étnico. Le interesa observar variables como discriminación, baja autoestima, redes étnicas y la carencia de acceso y conocimiento de los recursos gubernamentales para entender el proceso de ingreso al mercado laboral, desempleo, creación de empresas.

Le (2000) indica que el nivel educativo, la experiencia en el mercado laboral australiano, la disponibilidad de capital, el estatus matrimonial y el empleo son características importantes que influyen en los resultados del autoempleo. La propensión de autoemplearse de los migrantes es muestra de la existencia del vínculo con los mercados de enclave. Se requiere de ciertas cualidades de los migrantes tales como autoconfianza, competencia social, alto nivel educativo y motivación para establecer su propio negocio en los países huésped. Tal es la afirmación de Dai, Yuan y Teo (2011) al analizar la actividad empresarial de los migrantes chinos en Australia y países de occidente que se dedican a los negocios de la venta directa (*network marketing*).

Basados en los resultados de un estudio comparativo utilizando el mé-

todo mixto, Hyndman-Ruiz y Klerk (2019) analizan la motivación empresarial entre los empresarios inmigrantes en Australia. De los cuatro casos estudiados en esta investigación se indagó sobre antecedentes migratorios calificados, capital cultural y social, y valores culturales que contribuyeron al emprendimiento. Este trabajo descubre un cambio de mentalidad entre los empresarios inmigrantes calificados y recomienda estrategias para impulsar el espíritu empresarial de los inmigrantes.

En África el análisis del empresariado migrante se ha concentrado en las redes transnacionales, el autoempleo agrícola y no agrícola, el análisis intergeneracional, los factores y recursos que impulsan el emprendimiento, y teóricamente han recurrido al transnacionalismo y a la teoría *pull-push*. Peberdy y Rogerson (2000) analizan el surgimiento del espíritu empresarial entre itinerantes e inmigrantes africanos en Sudáfrica. Los autores muestran que estos emprendedores comprometidos en una amplia gama de actividades tales como el comercio entre países, pequeñas tiendas callejeras y el funcionamiento de pymes están vinculadas a poderosas redes transnacionales de comercio formal e informal de la migración. Thomas e Inkpen (2013) utilizando datos de Malawi analizan la migración, el espíritu empresarial y el desarrollo de las realidades sociales de África. Indagan las diferencias de trabajo por cuenta propia entre tres grupos de migrantes y las correspondientes diferencias de grupo en el autoempleo agrícola y no agrícola. Los migrantes internacionales se dedican más al autoempleo que los migrantes internos.

Bosiakoh (2017) señala que la investigación académica sobre el emprendimiento de migrantes tiende a enfocarse en los países del mundo desarrollado. Esta investigación, realizada a través de la observación participante y entrevistas a profundidad, trata sobre los empresarios nigerianos en Ghana analizando su ubicación, nichos sectoriales, así como continuidades y discontinuidades intergeneracionales. Mucha de la investigación sobre el emprendimiento étnico se ha concentrado particularmente en coreanos, latinos, chinos e indios en países desarrollados como los Estados Unidos, Canadá, Holanda, Alemania, Inglaterra, España y Australia. Para empresarios migrantes africanos el análisis se ha focalizado en países desarrollados.

Kademaunga (2017) basado en un estudio etnográfico estudia a 15 co-

merciantes minoristas chinos en Zimbabwe, África. Se realizaron 15 entrevistas a profundidad, todos inmigrantes chinos de primera generación al país africano entre 2000 y 2015, y que operan en centros de venta del Distrito Central de Negocios en Harare. Esta investigación analiza los factores que influyen en el aumento y aparición de los migrantes chinos en esta población de Zimbabwe. Y Louw, Louw y Geyser (2019) analizan las características del espíritu empresarial de los chinos para operar sus negocios en Mozambique. Describen los tipos de recursos requeridos por los emprendedores chinos para operar sus pequeñas empresas. Identifican y explican la influencia de los factores *pull-push* para esta realidad emprendedora.

En Asia también se ha analizado al empresariado migrante. Teóricamente las teorías del transnacionalismo, institucional y *pull-push*, han sido a las que más se recurre. Y los temas han versado sobre tránsito de trabajadores a empresarios, los factores socioculturales, retos y motivaciones, mercados étnicos locales y transnacionales, diásporas transnacionales, empresariado migrante en economías emergentes, expatriados autoiniciados, migrantes de países desarrollados a desarrollados y entorno institucional para emprender. Al igual que África y Oceanía, Asia no se ha estudiado ampliamente.

Rahman y Fee (2011) investigan las experiencias de los empresarios migrantes de Bangladesh en Japón. Examinan cómo los migrantes transitan de trabajadores irregulares a empresarios en condiciones de migración temporal. Resalta tanto la estructura de oportunidades como el ingenio de los migrantes. A diferencia de las empresas tradicionales de migrantes, los empresarios migrantes de Bangladesh realizan transacciones en productos étnicos y se ven impulsados a adoptar estrategias innovadoras para hacer uso de la tecnología disponible en las comunicaciones, el transporte, y la globalización de los mercados. Al hacerlo, mantienen ciertas orientaciones para cultivar los mercados étnicos y locales, y desarrollar una dimensión transnacional de sus negocios.

Elo (2016) señala que las características e importancia de las diásporas transnacionales para la economía y los negocios internacionales de los países emergentes se han mantenido poco exploradas. Esta investigación analiza los tipos de emprendimiento de la diáspora teórica y empírica-

mente en el contexto de Uzbekistán. Este país es una economía possoviética con una reducida tradición de emprendimiento en el sector privado. Aquí se cuestiona qué hace que los individuos se conviertan en emprendedores en países emergentes como Uzbekistán cuando tienen oportunidades más prometedoras en países desarrollados. Analiza, por ende, los factores socioculturales y las motivaciones para invertir en el contexto uzbeko. Rezaei, Dana y Ramadani (2017) describen en términos generales Irán, su población, educación, economía y las razones por las que podrían convertirse en una potencia empresarial. Se analiza también cómo y por qué la diáspora iraní es muy activa en las actividades empresariales.

Selmer *et al.* (2018) refieren que el concepto de empresarios migrantes se ha complejizado y extendido, e incluyen a ellos un subgrupo de expatriados autoiniciados (individuos que trabajan legalmente y que residen temporalmente en un país del que no son ciudadanos con el objetivo de lograr una meta relacionada con su carrera, por iniciativa propia o empleados directamente dentro del país anfitrión) que se mueven a través de las fronteras nacionales para participar en actividades empresariales. Conocidos como “expatriados-preneurs”, este segmento ha crecido y ha sido poco analizado en comparación con otros tipos de inmigrantes emprendedores. Esta investigación busca contribuir empíricamente en este segmento. Para este trabajo se encuestaron a expatriados autoiniciados en China, Hong Kong y Singapur. Por su parte, Lundberg y Rehnfors (2018) en una investigación de corte cualitativa analizan a los empresarios que han migrado de una economía desarrollada (Suecia y Finlandia) a otra economía desarrollada (Hong Kong). Aquí los incentivos empresariales transnacionales estuvieron impulsados por las oportunidades de servicio y no por la necesidad. Basados en un enfoque institucional argumentan que el entorno institucional favorece a las empresas y facilita, y fomenta el emprendimiento.

Jordania cuenta con un total de 1.4 millones de refugiados sirios. Esta investigación de Mehtap y Al-Saidi (2019) de corte cualitativa analiza las experiencias de cinco refugiados sirios que cuentan con empresas informales en Jordania. Se indagan los retos y motivos que vivieron para crear sus negocios en el seno del hogar en un contexto patriarcal y conservador. Los factores de atracción y expulsión fueron los motivantes, mientras que

los retos se mostraron en encontrar el capital inicial, la hostilidad de los lugareños, y el equilibrio entre la vida laboral y personal. Aquí el emprendimiento es utilizado como un medio de supervivencia y empoderamiento económico en circunstancias demasiado adversas.

En los últimos años Europa ha sido escenario de una creciente actividad empresarial migrante. Esto se refleja en el espectro temático de las investigaciones que han abordado: empresarios migrantes y vitalidad urbana, relación emprendimiento y nivel educativo, niveles de autoempleo entre grupos inmigrantes, inteligencia del país de origen y su incidencia en el emprendimiento, perspectiva de género psicosocial, capital empresarial, capital nacional, capital relacional, meritocracia, efectos positivos de la integración, consumo multicultural, vida cotidiana, motivos de emprendimiento, preferencias de riesgo, capital social, redes de ego, resiliencia, enclave étnico, empresario por oportunidad o necesidad, estrategias de integración, comparación entre inmigrantes y nativos, redes sociales, redes étnicas, redes empresariales, efecto del empresariado migrante al desarrollo, internacionalización de los negocios, comportamiento empresarial, motivos de emprender, capacidades organizativas y gerenciales, impacto institucional del país de origen y destino, lazos transnacionales con el país de origen, emprendimiento transnacional, condiciones institucionales, diáspora e inteligencia cultural, emprendimiento diaspórico. Y las teorías más recurridas fueron la teoría de redes, el transnacionalismo y la teoría institucional. Italia es el país de Europa donde se han hecho más investigaciones al respecto, le siguen España y Alemania.

En Alemania Constant, Shachmurove y Zimmermann (2007) analizan al empresariado turco en este país. Este estudio apunta a que la educación no es decisiva a la hora de determinar la elección del empleo independiente por delante del asalariado ni a la hora de explicar los ingresos. En el caso de Holanda Nijkamp, Sahin y Baycan-Levent (2009) establecen que los empresarios migrantes forman una parte significativa de las pequeñas y medianas empresas en las ciudades holandesas y pueden por lo tanto ser importantes vehículos para la vitalidad urbana. Por su parte, resulta muy sugerente el trabajo realizado por Vinogradov y Kolvereid (2010) cuando analizan a los emprendedores migrantes en Noruega. Según estos investigadores el nivel de autoempleo varía significativamente entre los inmi-

grantes de diferentes países de origen. El objetivo de esta investigación es examinar la relación entre inteligencia del país de origen y las tasas de empleo por cuenta propia entre inmigrantes de primera generación en ese país escandinavo. En este estudio los más destacados resultaron ser los asiáticos, que han mantenido durante más largos periodos, a nivel individual y de grupo, un nivel de inteligencia nacional más alto.

También es muy interesante la investigación emprendida por González, Bretones, Zarco y Rodríguez (2011) que a través del método cualitativo basado en entrevistas semiestructuradas examina —desde una perspectiva de género psicosocial— el comportamiento empresarial de 52 mujeres inmigrantes viviendo en España. En sus conclusiones afirman que las tasas y el espíritu empresarial entre hombres y mujeres son asimétricas, puesto que hay rasgos de la personalidad empresarial, valores personales y motivaciones muy disímiles. Senik y Verdier (2011) estudian la interacción entre la integración del mundo laboral, los valores del trabajo y el capital empresarial dentro de las comunidades minoritarias. Resalta el papel del capital empresarial como un importante motor de la integración del mercado laboral y como promotor de valores laborales meritocráticos dentro de la comunidad. Se analiza empíricamente a inmigrantes del Magreb en Francia.

Rieta, Pedraz y Lara (2014) estudian el nivel educativo y la actitud hacia la educación de los empresarios migrantes en relación con su actividad empresarial, las razones y el proceso para la creación de empresas. El objetivo central de esta investigación es descubrir las características más importantes de los empresarios inmigrantes en la Comunidad Valenciana en España. Esta investigación ayuda a entender la actividad empresarial de emprendedores migrantes en una economía globalizada y es un elemento de análisis para las políticas de fomento de los negocios. Lidola (2014) señala que las discusiones recientes sobre inmigración en Alemania hacen hincapié en los beneficios económicos del espíritu empresarial migrante, señalando los efectos positivos en la integración de los migrantes en el mercado laboral y en la sociedad alemana. Esta investigación analiza a pequeñas empresarias brasileñas en Berlín, que dirigen salones de cosmética especializados en depilación corporal y cómo integran sus negocios en el paisaje berlinés del consumo multicultural. Se analizan las concepciones

de emancipación conectadas con el espíritu empresarial de las mujeres migrantes en su vida cotidiana que todavía está muy restringida por los regímenes migratorios y de género. Y Batista y Umblijs (2014) investigan los motivos detrás del emprendimiento migrante, centrándose en especial en el papel que juegan las preferencias de riesgo en la probabilidad de convertirse en empresario en Dublín, Irlanda.

Italia es uno de los países europeos donde más se ha estudiado al empresario migrante. Chiesi (2014) investiga bajo un enfoque sociométrico la importancia del capital social analizado a nivel micro entre los negocios de los inmigrantes en suelo italiano. Esto se mide a través de relaciones interpersonales en términos de tamaño y la composición étnica de las redes de Ego y la fuerza de los lazos con Alters, que están acostumbrados a movilizar recursos estratégicos para el éxito empresarial. El estatus ocupacional de Alters también está positivamente relacionado con su resiliencia a la crisis. Los resultados muestran que el capital social es el mejor predictor de la resiliencia empresarial que el capital cultural y la permanencia étnica, con la excepción de los chinos.

Matricano y Sorrentino (2014) analizan los factores que inciden en la creación de emprendimientos étnicos en el enclave para determinar si los inmigrantes pueden ser considerados empresarios por oportunidad o por necesidad. Empleando un modelo de regresión logística indican que los factores que afectan la creación de nuevas empresas ucranianas en Italia son el área de vivienda y la edad: si los migrantes viven fuera del enclave y tienen menos de 40 años, entonces es más probable que formen nuevas empresas étnicas en el enclave. Peroni, Riillo y Sarracino (2016) indagan la relevancia de los antecedentes y educación de los inmigrantes en la creación de empresas en Luxemburgo, una nación con 44% de inmigrantes. Se analizan las características de los emprendedores inmigrantes, el interés por iniciar el negocio, el inicio y la administración del mismo. Se encontró en este estudio que los inmigrantes de primera generación, y en especial los de alto nivel educativo, están más interesados en iniciar un negocio que los no inmigrantes, pero no difieren en las etapas empresariales posteriores.

Zhang y Zhang (2016) analizan a cuatro migrantes de Wenzhou, China, radicados en Italia. Este estudio revela que las empresas de migrantes de Wenzhou pueden desarrollar una fusión interactiva con la cultura ita-

liana. Pedrini, Bramanti y Cannatelli (2016) indagan sobre el efecto del capital social y cultural nacional en la actitud del empresariado inmigrante para adoptar la responsabilidad social empresarial en el área social, salud, seguridad y medio ambiente. Se realizaron para esta investigación 70 entrevistas semiestructuradas entre empresarios inmigrantes en la provincia de Milán, Italia. Es de los primeros estudios de esta naturaleza. Y ahí mismo en Italia, Zhang y Zhang (2017) analizan cómo se vinculan los emprendedores inmigrantes a la cultura italiana para mejorar así su capacidad y desempeño de innovación. Presentan cuatro estudios de caso sobre inmigrantes emprendedores y exploran las estrategias de integración en diferentes etapas del emprendimiento. Este estudio se basa en la teoría de las redes sociales y la teoría de la innovación.

En el contexto escandinavo Vinogradov y Jørgensen (2017) analizan cómo la identificación de oportunidades internacionales es diferente entre emprendedores nativos e inmigrantes. Basado en una encuesta de 116 inmigrantes y 864 empresarios noruegos nativos, los investigadores muestran que los empresarios inmigrantes tienen más probabilidades de identificar oportunidades internacionales que los empresarios nativos noruegos. Por su parte Guercini, Milanese y Ottat (2017) estudian la estructura y características de las redes étnicas y el papel de cada una en el crecimiento y evolución del espíritu empresarial de los inmigrantes chinos en Italia. Esta investigación considera las redes empresariales como el principal foco de análisis que puede reemplazar los lazos sociales en consolidar la información privilegiada en nuevos entornos comerciales y encontrar nuevas oportunidades. Es un estudio cualitativo de cinco casos de empresas individuales chinas asentadas en un área específica en Italia, para las cuales las redes en las que están involucrados son rastreadas y analizadas.

Strangio (2018) considera que analizar las características de las empresas de inmigrantes, su ubicación y dinámica en el ámbito comercial italiano es primordial para aprovechar las sinergias potenciales creadas por la proliferación de empresarios extranjeros. El objetivo de esta investigación es aportar al conocimiento sobre migración y desarrollo económico, y migración y emprendedores. Y desde un enfoque de género y redes Paoloni y Valeri (2018) trazan como objetivo en esta investigación verificar si existe un modelo exitoso de emprendimiento de mujeres inmigrantes en el sec-

tor textil en Italia. El estudio se centra en la potencialidad de las estrategias de redes sociales como oportunidades de crecimiento y desarrollo de nuevas ideas comerciales. Metodológicamente a través de cuestionarios se examinaron las características personales de las emprendedoras, los aspectos organizativos y el estilo de liderazgo, el entorno en el que trabaja la empresa y los principales posibles beneficios u obstáculos que afrontan mediante el uso de redes sociales. Otro objetivo es ampliar la literatura sobre la gestión y gobernanza de las empresas dirigidas por mujeres emprendedoras.

Ahí mismo en Italia, Bolzani (2019) afirma que varios estudios han demostrado que los empresarios inmigrantes tienen una mayor probabilidad que los empresarios nativos de internacionalizar su negocio. Sin embargo, hasta la fecha sólo se cuenta con pocos conocimientos en cuanto a si los empresarios nacionales inmigrantes y nativos difieren respecto a los procesos de toma de decisiones que son antecedentes de los comportamientos de internacionalización. Teóricamente sobre la base de modelos de intención de comportamiento empresarial esta investigación compara si los empresarios inmigrantes y no inmigrantes presentan percepciones heterogéneas de la viabilidad y la conveniencia de oportunidades de internacionalización. Este estudio se basa en una muestra de 140 empresarios nacidos en el extranjero y nativos que están activos en nuevas empresas de base tecnológica en Italia.

Un hecho muy traumático recientemente en Europa fue la guerra en la antigua Yugoslavia. Sadiku-Dushi (2019) refiere que, terminado el conflicto en Kosovo en 1999, de aproximadamente 200 000 serbios étnicos que vivían en Kosovo sólo quedó la mitad, concentrándose en algunos enclaves de Kosovo. Según cifras oficiales de 40 a 100% de esa comunidad eran desempleados. El objetivo de esta investigación es analizar los motivos de la minoría serbia que vive en Kosovo hacia el espíritu empresarial étnico informal. Se realizaron cinco entrevistas semiestructuradas, donde se indagaron los motivos del autoempleo, los retos a los que se enfrentaron y las actitudes hacia la informalidad. Y de vuelta a suelo italiano, bajo un estudio de caso, de género y cualitativo, Paoloni y Valeri (2019) tienen como objetivo contrastar si el capital relacional permite aumentar la información inherente al proceso de la red de microempresas cooperativas

de mujeres inmigrantes empresarias en Italia. Se investigan las características personales de una empresaria, el entorno en que opera la empresa, sus particularidades organizativas y gerenciales, las motivaciones para iniciar un nuevo negocio y las relaciones informales y permanentes que se usaron.

Desde la perspectiva institucional Rana y Nipa (2019) analizan siete casos (micro, pequeñas y medianas empresas) de empresarios migrantes de Bangladesh en Dinamarca, y tratan de comprender el impacto institucional dual (país de origen y de destino) dando una preeminencia de las condiciones institucionales del país de acogida que impulsa la motivación y gestión empresarial de la diáspora. La motivación y la gestión cambian dependiendo de la duración de la estancia, el nivel educativo, la experiencia previa y el grado de integración a la sociedad de destino. Algunos rasgos importantes de personalidad, que están contruidos por rasgos institucionales duales, determinan el nivel en que la diáspora desarrolla inteligencia cultural y capital social en el ámbito de la sociedad de acogida. Esto es fundamental para desarrollar habilidades empresariales idóneas para prosperar una empresa. Las investigaciones, concluyen los autores, deben tener en cuenta las características institucionales del país de origen y destino en el momento de examinar el crecimiento y el éxito del emprendimiento de la diáspora.

Marqués (2019), basándose en una encuesta a empresarios portugueses en Luxemburgo, explora las determinantes de la actividad empresarial, los retos experimentados y los lazos económicos transnacionales que construyeron con su país de origen. Se determina que los incentivos empresariales están basados en los recursos disponibles y por una serie de incentivos y presiones, motivaciones, oportunidades y condiciones institucionales. Por su parte, Brzozowski (2019) analiza el vínculo entre el autoempleo diaspórico, las actividades transnacionales de la diáspora y la integración económica de la diáspora. Se basa en una muestra de 200 inmigrantes con residencia permanente en Maopolska, en el sur de Polonia, en el análisis de inmigrantes originarios de Armenia, Medio Oriente, y los países del norte de África, Ucrania y Vietnam. Para ello se emplearon cuestionarios, entrevistas a profundidad y entrevistas de enfoque. Una de las grandes cualidades teóricas de esta investigación es que realiza una ex-

ploración minuciosa de los conceptos de emprendimiento transnacional y emprendimiento diaspórico.

Y, finalmente, Klaesson y Öner (2020) utilizando un enfoque probabilístico para desentrañar la probabilidad de que un inmigrante esté empleado o un empresario autónomo en el año 2005 con relación a la segregación residencial y la concentración étnica a nivel de vecindario, municipio y mercado laboral conjuntamente. Se analizan tres tipos de inmigrantes que agudizan las diferencias entre los migrantes forzados y los migrantes retirados: los primeros 15 países miembros de la Unión Europea y los países escandinavos, los países balcánicos y los países del Medio Oriente. Los resultados muestran que los enclaves étnicos indican resultados mixtos para los diferentes grupos de inmigrantes que se analizaron, tanto para las probabilidades de empleo y emprendimiento, mientras que la segregación residencial tiene un resultado más uniforme.

En el continente americano la actividad empresarial migrante y su análisis ha estado muy concentrada en Canadá, y muy en especial en los Estados Unidos. Para el caso de Canadá la comparación entre inmigrantes empresarios y nativos, redes sociales, emprendimiento transnacional y el impacto empresarial migrante en la sociedad de acogida y origen son los temas analizados. Li (2001) observa que los inmigrantes presentan ya en esos años tasas más altas de autoempleo que los nativos canadienses. Tajeddin, Emani y Rastgar (2018) examinan los resultados de un estudio de empresarios inmigrantes iraníes en Canadá sobre cómo utilizan las redes sociales durante el inicio y el desarrollo de un negocio. Bajo un enfoque cualitativo esta investigación se basa en cinco entrevistas a profundidad de empresarios iraníes dedicados a la industria de los medios de comunicación en territorio canadiense. Y Nkrumah (2018) señala que el emprendimiento transnacional se ha convertido en una de las maneras más factibles para integrarse en el mercado laboral de la sociedad de acogida, y al mismo tiempo tener presencia y ser factor de impacto en el desarrollo de sus países de origen. Desde esta perspectiva, esta investigación indaga las causas, la naturaleza y praxis empresarial transnacional de los inmigrantes de Ghana en Canadá.

Tocqueville señaló en 1835 que la capacidad de asociación estadounidense era una de las razones no sólo para su vibrante democracia, sino

también para la vitalidad del espíritu empresarial del país (Kwon, Heflin y Ruef, 2013). Por ello, Foreman-Peck y Zhou (2013) afirman que los Estados Unidos proporcionaron un experimento natural para medir la fuerza y la persistencia de las culturas empresariales. Los Estados Unidos, como es muy conocido, es el país de la inmigración por antonomasia, y en él la actividad empresarial de los migrantes y su análisis académico en los últimos años ha sido muy dinámico (Pekkala y Kerr, 2020). De hecho, es el país en el mundo con mayor investigación en este asunto. El espectro temático es copioso y ha generado mucha información teórica y empírica. Se han abordado trabajos de mujeres empresarias, emprendimiento transnacional, el impacto en la sociedad de origen y destino, comparación empresarial entre grupos de inmigrantes, enclaves étnicos, ambiente institucional para invertir, movilidad social ascendente, nivel educativo y emprendimiento, parentesco y empresariado étnico, impacto en el desarrollo, en el empleo y el salario, estudios históricos del impacto y trascendencia del empresariado migrante, actividades transnacionales, contribuciones a los Estados Unidos en la productividad y creación de nuevas empresas, experiencias de vida, redes sociales, impacto del empresariado migrante indocumentado. Al igual que en Europa, la presencia de las teorías de redes, institucional y del transnacionalismo fueron las que orientaron a muchas de esas investigaciones.

El análisis de la actividad empresarial de los inmigrantes en suelo estadounidense no es muy añejo. Dallalgar (1994) explica la carencia de literatura sobre inmigración y economías étnicas desde el enfoque de género. Se analiza el trabajo de las mujeres en la actividad económica generadora de ingresos en empresas étnicas. La utilización combinada de recursos étnicos, de género y clase por parte de las mujeres inmigrantes iraníes en la economía étnica de Los Ángeles, California, se indaga a través de dos estudios de caso. La investigación da elementos de análisis de cómo los recursos étnicos son específicos de género y que existe un acceso diferencial a estos recursos en la economía étnica. Por su parte, Light (2002) estudia el caso de los empresarios inmigrantes chinos y coreanos que jugaron un rol muy importante en la inversión, promoción de la inmigración co-étnica a Los Ángeles, California, la creación y preparación de nuevos vecindarios residenciales para los nuevos inmigrantes.

Bogan y Darity (2008) analizan y comparan la evolución del espíritu empresarial entre afroamericanos e inmigrantes. Este artículo examina cómo las fuerzas sociales, económicas y políticas han influido negativamente para el desarrollo empresarial de los “negros” comparado con varios grupos de inmigrantes. Usando datos censales de los años de la década de 1990, los investigadores encontraron evidencia empírica que sustenta la aseveración de que muchos inmigrantes tienen recursos (no disponibles a los nativos no “blancos”) que facilitan el espíritu empresarial.

Lofstrom y Bates (2009) utilizan datos oficiales para analizar el éxito relativo de empresarias inmigrantes hispanas en los Estados Unidos. Se comparan los ingresos de las trabajadoras por cuenta propia, las mujeres asalariadas y las empresarias nativas. Y Fairchild (2010) se pregunta ¿cómo la experiencia de vida en un enclave étnico durante los años formativos influye para convertirse en empresarios? En este estudio el autor examina la influencia intergeneracional y de los vecinos co-étnicos en la decisión de los migrantes de convertirse en empresarios.

Hay investigaciones con un enfoque procedimental y cultural muy evidente. Éste el caso de Azmat (2010), quien afirma que la globalización y los avances tecnológicos han difuminado las barreras geográficas trayendo como resultado el incremento del empresariado migrante. Sin embargo, estos empresarios muestran desafíos como resultado de diferentes valores, políticas, ambiente institucional, cultura y percepción de la responsabilidad social en el país de destino. En este artículo Azmat se centra en uno de estos desafíos, explora si las percepciones de la responsabilidad social de los empresarios migrantes procedentes de los países menos desarrollados se ven influidos por los factores contextuales del país de origen tales como cultura, ambiente institucional y nivel de desarrollo socioeconómico. El autor es tajante en afirmar que los empresarios migrantes procedentes de países poco desarrollados del sur de Asia y África tienen más dificultades para tener éxito en los países de destino, ya que están acostumbrados a operar en un ambiente donde hay pocos estándares de responsabilidad social, baja presión pública, y donde las regulaciones y códigos de conducta están limitados.

Kesler y Hout (2010) utilizan de una manera muy interesante el concepto de movilidad social ascendente para analizar ciertos grupos de in-

migrantes empresarios en los Estados Unidos. Para estos autores convertirse en empresario requiere recursos financieros, humanos y capital social, y la disponibilidad de esos recursos varía de un grupo a otro. Algunos grupos, por lo tanto, tienen más altas tasas de autoempleo que otros. Y bajo la variable educativa Lofstrom (2011) señala que más de la fuerza laboral nacida en el extranjero radicada en los Estados Unidos no tiene educación más allá de la escuela secundaria y alrededor de 20% de la fuerza laboral poco calificada son inmigrantes. Más de 10% de estos inmigrantes poco calificados son autoempleados. Esta investigación analiza los retornos del autoempleo entre los migrantes con baja calificación. Se encontró que el autoempleo poco calificado entre inmigrantes es mayor que entre nativos, pero también que el empleo asalariado es una opción más gratificante para la mayoría de los inmigrantes poco calificados.

Los fuertes lazos involucrados en las comunidades étnicas de las poblaciones migrantes han sido considerados los activos clave para los empresarios migrantes. Sin embargo, según Yang, Colarelli, Han y Page (2011) poca investigación se ha realizado sobre cómo el parentesco biológico y las teorías biológicas del altruismo influyen en el comportamiento del empresario étnico. En esta investigación los autores aplican la teoría evolucionista neodarwiniana del parentesco para examinar funciones adaptativas de parentesco y altruismo étnico en la creación de empresas y las prácticas de contratación de los empresarios migrantes coreanos en los Estados Unidos. Por su parte Chand y Ghorbani (2011) hacen un estudio comparativo entre comunidades chinas e indias en los Estados Unidos. Este trabajo usa una combinación de un enfoque de cultura nacional y teoría de capital social para explicar la formación y la gerencia de proyectos empresariales entre estos grupos étnicos.

El trabajo por cuenta propia en los Estados Unidos, describen Uwaifo y Belton (2012), ha generado gran interés en los hacedores de políticas públicas por varios motivos: primero, muchos creen que el autoempleo proporciona un método probado en el tiempo para los migrantes, minorías y otros grupos para romper el ciclo de pobreza, permitiendo con ello el acceso a la corriente principal de la vida económica estadounidense. En segundo lugar, dado que la inmigración ha sido responsable en gran medida del crecimiento demográfico en los Estados Unidos, en los últimos

años, muchos están preocupados por el impacto del aumento de la población inmigrante y la capacidad del país para ofrecer servicios a su población. Históricamente se pensaba —dicen estos investigadores— que los inmigrantes estaban predispuestos al autoempleo, brindando empleo adicional y oportunidades para ellos y muchos estadounidenses. Sin embargo, los inmigrantes son diversos, y la literatura reciente ha destacado diferencias de tasas de emprendimiento de los inmigrantes basados en la etnia.

En un estudio histórico de un lapso de tiempo muy largo Schwantes (2014) relata que en 2012 el Instituto Histórico Alemán de Washington emprende el proyecto *Empresariado Migrante: biografías de Negocios Germano-americanos, 1720 al Presente*. Un proyecto que expone tres siglos de espíritu empresarial migrante alemán en los Estados Unidos. La idea es presentar más de 200 biografías de empresarios germano-americanos. Inmigrantes alemanes que fundaron numerosas firmas, incluyendo marcas conocidas como *Berlitz*, *Kroger*, *Lilian Vernon* y *Blue Note Records*, así como empresas menos conocidas como *Miller & Lux*. Primera y segunda generación alemana de empresarios jugaron un papel importante en empresas establecidas como *General Electric*, *Sears* y *Columbia Sportswear*.

Utilizando datos oficiales de los Estados Unidos Wang y Liu (2015) examinan las actividades transnacionales de las empresas propiedad de inmigrantes en tres asuntos: si exportan, subcontratan empleos y si tienen establecimientos en el extranjero. Y hacen una comparación con las empresas propiedad de nativos y empresas de migrantes sin actividad transnacional. Y Lassmann y Busch (2015) analizan la relación entre el autoempleo nativo estadounidense y la decisión de autoempleo de los inmigrantes y sus descendientes. En esta investigación se encontró evidencia de una relación importante entre actitud empresarial en los Estados Unidos y el país de origen de los inmigrantes. Las diferencias en el autoempleo entre inmigrantes de diferente origen es resultado del comportamiento adquirido bajo diferentes condiciones económicas y ámbito institucional.

Los trabajadores nacidos en el extranjero —nos dice Blume-Kohout (2016)— han realizado contribuciones relevantes a la productividad económica y creación de nuevas empresas en los Estados Unidos. Esta investigación identifica predictores de la participación empresarial entre los

trabajadores inmigrantes, combinando datos de encuestas a nivel nacional en los Estados Unidos, con educación universitaria y macroestadísticas del país de origen. Los inmigrantes que van a los Estados Unidos después de obtener títulos universitarios en el extranjero tienen más probabilidades de poner negocios que otros trabajadores residentes en territorio estadounidense con educación universitaria. Por su parte, Ghoul (2017), habiendo vivido en esta ciudad alrededor de dos décadas, analiza el empresariado migrante libanés en la ciudad de Dearborn, Michigan.

Antes de la década de 1980, refiere Gold (2018), la ideología nacional de Israel desalentaba la migración y el espíritu empresarial entre sus ciudadanos. Sin embargo, a finales de la década de 1990, los migrantes israelíes eran una de las principales nacionalidades de inmigrantes en Silicon Valley, California. Basándose en entrevistas, trabajo de campo, revisión de la literatura y la lectura de las redes sociales, se indagaron los orígenes de la participación israelí en actividades de alta tecnología y los estrechos vínculos entre los migrantes y la industria israelí de alta tecnología. También observa los patrones de cooperación comunal que permiten a las familias de los migrantes mantener un estilo de vida orientado a Israel en las comunidades suburbanas del sur de San Francisco, California. Finalmente analiza el impacto de la participación de la infotecnología en los inmigrantes israelíes en la economía de los Estados Unidos.

Liang y Zhou (2018) refieren que las investigaciones sobre migración han dilucidado que durante mucho tiempo los grupos de inmigrantes se han concentrado en ciertos trabajos mientras se adaptan al mercado laboral estadounidense. Históricamente, las mujeres irlandesas eran conocidas por trabajar como empleadas domésticas, los judíos en la industria de la confección, los italianos en el negocio de la construcción y los chinos, uno de los grupos inmigrantes más antiguos en ese país, en los restaurantes y lavanderías. Hoy, los patrones ocupacionales de los inmigrantes chinos han cambiado de manera significativa. Ahora ocupan importantes puestos en Silicon Valley, en las universidades, en el gobierno federal y la milicia. Señalan los autores que, comparado con los inmigrantes mexicanos en los Estados Unidos, los chinos se ocupan en los dos nichos del mercado laboral: trabajos altamente calificados y trabajos poco calificados. Datos oficiales estadounidenses de 2013 revelaron que 42% de los inmigrantes chinos

trabajaban en ocupaciones de alta calificación y 46% en trabajos poco calificados. Solamente alrededor de 10% de los inmigrantes chinos laboró en empleos relacionados con restaurantes.

Gold (2019) basándose en fuentes documentales, estadísticas y etnográfica analiza el impacto del empresario migrante indocumentado en la empresa informal en los Estados Unidos. Revisa las tasas de emprendimiento, características demográficas, estatus socioeconómico, género, nacionalidad, ubicación y ámbito de especialización económica. Examina también el impacto social, político y económico del emprendimiento del migrante indocumentado en la sociedad.

La participación del empresariado migrante latino en los Estados Unidos en los últimos años ha crecido. A esta conclusión llegan Robles y Cordero-Guzmán (2007), quienes establecen que, aunque se ha puesto mucha atención al crecimiento de la población latina y su contribución al mercado laboral en los Estados Unidos, poca atención se ha prestado al crecimiento del espíritu empresarial y negocios latinos. Por lo tanto, hay un gran vacío en cuanto a su conocimiento. Wang y Li (2007) a través de datos estadísticos analizan cómo se desenvuelven las empresas latinas en tres áreas metropolitanas del sur de los Estados Unidos. Los resultados muestran que la diversidad étnica, la historia de la inmigración y la estructura económica en cada área han ofrecido diferentes oportunidades y retos para que los hispanos inicien y consoliden sus propios negocios y empresas. Esta investigación hace hincapié en que el proceso de integración económica de minorías étnicas depende en gran parte del ambiente institucional y de los recursos sociales, culturales y políticos de las comunidades locales.

Pisani *et al.* (2017) investigan el espíritu empresarial latino como un enclave o actividad principal en una gran región del sur de Texas. Se basaron en una encuesta de 298 empresas latinas, donde se resalta la importancia para la empresa de la acumulación y uso de recursos, el estatus migratorio, género, bienes culturales, idioma, conexiones empresariales con las instituciones formales. Así, el espíritu empresarial latino, motivado por la oportunidad o por necesidad, contribuye económicamente de una manera significativa en el sur de Texas.

Para el caso concreto de los empresarios migrantes mexicanos en los Estados Unidos varios trabajos dan cuenta de su actividad. Estos arrancan

en la década de 1990 y desde entonces a la actualidad han tratado cuestiones en relación a mujeres emprendedoras, mercado étnico local, empresas étnicas, intenciones de invertir, recursos familiares económicos, antecedentes empresariales familiares, patrimonio, nivel educativo, capital financiero y humano, bajos porcentajes de emprendimiento, desafíos estratégicos, probabilidades de sobrevivencia, comparación entre empresarios de primera y segunda generación, matrimonio, emprendimiento y contexto adverso en los Estados Unidos.

Una creciente literatura académica ha investigado, e investiga, el impacto de la cultura mexicana de los inmigrantes en los Estados Unidos y las perspectivas económicas de estos inmigrantes y sus descendientes (Katz, Stern y Fader, 2007). García (1995), basado en historias de vida de 15 jóvenes emprendedoras de segunda generación, analiza los orígenes, el desarrollo y el significado de la propiedad empresarial de estas mujeres en Santa Clara, California. Dos cuestiones fueron centrales en esta investigación: (a) ¿por qué las mujeres mexicanas estadounidenses inician sus propios negocios? Y (b) ¿cuál es la importancia de su espíritu empresarial? Ambas interrogantes fueron abordadas utilizando una perspectiva teórica que se centra en la etnia, el género y la clase social. Por su parte, Spener y Bean (1999) analizan el espíritu empresarial étnico de inmigrantes mexicanos residentes en 60 áreas metropolitanas de los Estados Unidos. Los resultados de esta investigación indican que los efectos de la variación de los niveles de autoempleo dependen del tamaño relativo del mercado étnico local.

Raijman y Tienda (2000) analizan la frecuente afirmación de que la economía étnica opera como un sector formativo para prospectos emprendedores. Resultados de una encuesta comunitaria representativa de empresarios mexicanos en Chicago, Illinois, muestran que el empleo anterior en una empresa étnica aumenta la probabilidad de adquirir habilidades relevantes para administrar un negocio. Raijman (2001) profundiza sobre las intenciones de inversión de los migrantes mexicanos en Chicago. Esta investigación, utilizando variables tales como disposición al riesgo, familiares empresarios y recursos económicos en el hogar, se centra en los inmigrantes mexicanos que están pensando en iniciar un negocio, pero no lo hacen por diversas razones.

Lofstrom y Wang (2007) exploran las causas de los bajos índices de autoempleo por parte de los inmigrantes mexicanos en los Estados Unidos. Al utilizar datos estadísticos, los autores concluyen que los inmigrantes mexicanos tienen menos probabilidades de trabajar por su cuenta en relación con los “blancos” no hispanos. Las causas se deben al patrimonio neto, la educación, estructura familiar, el espíritu empresarial de los padres, los bajos niveles de capital financiero y humano, la información limitada sobre la puesta en marcha de empresas y las restricciones crediticias. En su investigación Fairlie y Woodruff (2007) exploran posibles explicaciones de los más bajos porcentajes de empresarios entre los inmigrantes mexicanos en los Estados Unidos. Pueden ser muy bajos debido a las características que los migrantes en la Unión Americana tienen a diferencia de los mexicanos que se mantienen en México. Los migrantes mexicanos en aquel país difieren en edad y educación de la población residente en México. Así, la edad y la educación son importantes determinantes en los porcentajes de autoempleo en los Estados Unidos.

Ramírez y Hondagneu-Sotelo (2009) a través de una investigación cualitativa que se basa en 47 entrevistas a inmigrantes mexicanos jardineros radicados en Los Ángeles, California, examinan la estructura ocupacional de este trabajo del sector informal, el carácter social en el que está inmerso, la mezcla de economía formal e informal y los desafíos estratégicos que negocian los jardineros. Los datos muestran que hay diferencia ocupacional y movilidad dentro de la jardinería. Se analizan las formas híbridas de emprendimiento y trabajo de servicio. Por su parte, Georgarakos y Tatsiramos (2009) afirman que muchos estudios han explorado las determinantes para entrar en el espíritu empresarial y las diferencias y montos del autoempleo a través de los grupos raciales y étnicos. Sin embargo, muy poco se conoce acerca de la sobrevivencia del espíritu empresarial de los inmigrantes en los Estados Unidos y sus descendientes. Los autores encontraron baja probabilidad de sobrevivencia del espíritu empresarial para los mexicanos y otros inmigrantes latinos, ya que su actividad como empresarios brotó como una alternativa al desempleo, sugiriendo que su emprendimiento empresarial representó para ellos un paso intermedio desde el no empleo al empleo pagado. Por ello los his-

panos y los afroamericanos exhiben muy bajas tasas de negocios comparados con los “blancos” y asiáticos.

Shinnar *et al.* (2009) tratan de entender las diferencias entre la experiencia empresarial de los inmigrantes mexicanos y los mexicanos nacidos en los Estados Unidos. Los resultados sugieren que aun dentro de un particular grupo minoritario, hay significativas diferencias entre empresarios inmigrantes y nacidos en los Estados Unidos. Por ejemplo, los mexicanos nacidos en la Unión Americana están más motivados por individualistas beneficios financieros de ser empresarios, mientras que los empresarios inmigrantes mexicanos están más motivados por servir a la sociedad y a su comunidad co-étnica.

Trevizo y López (2018a) investigan mujeres empresarias mexicanas en Los Ángeles, California. En esta investigación analizan el inicio de la empresa, las consecuencias del matrimonio y la herencia de padres empresarios en su desempeño en relación con sus contrapartes de clase trabajadora, y la relación entre empleo de trabajadores y vecindarios menos segregados y menos empobrecidos. Y Trevizo y López (2018b) analizan los cambios de la legislación de inmigración a principios del siglo XXI, como resultado de una cada vez más política punitiva de finales del siglo XX. En este contexto de creciente distanciamiento social, de chivo expiatorio migrante, y una movilidad económica más acotada, más inmigrantes mexicanos optan por el emprendimiento en los Estados Unidos.

Este análisis se suma a este esfuerzo por entender, desde la historia del presente, la actividad empresarial de estos migrantes michoacanos en los Estados Unidos. Historias de vida donde se develan características, experiencias y trayectorias de migrantes que, desde las trincheras del trabajo poco calificado, se convirtieron en empresarios en un contexto de asimetrías y disímiles condiciones económicas, institucionales, históricas, culturales y empresariales. Los siguientes apartados están dedicados a ello.

Empresarios migrantes huandacarenses en los Estados Unidos: Resultados

Datos sociodemográficos

Según datos oficiales la población en México fue de 97.4 millones en el año 2000, creció a 112.3 millones en 2010 y para 2020 alcanzó la cifra de un poco más de 126 millones de mexicanos. El promedio de edad para 1995 fue de 21 años, en 2010 de 26 años y en el año 2020 el promedio es de 29 años. Desde hace unas décadas México dejó de ser una población que mayormente radicaba en las zonas rurales y en 2010 concentró 77.8% en las áreas urbanas (INEGI, 2020; INEGI, 2010).

La edad de los empresarios migrantes huandacarenses en los Estados Unidos va de los 38 a los 75 años, con un promedio de 52.1 años; 40% de ellos son jóvenes adultos cuarentones, y otro 40% transita en su quinta década de edad, es decir, 80% están entre los 40 y 60 años de edad; 100% son casados.

Escolaridad

Los inmigrantes representan una cuarta parte de los trabajadores estadounidenses de ciencia e ingeniería con nivel de licenciatura. Los inmigrantes altamente calificados representan una parte cada vez mayor de la fuerza laboral estadounidense, particularmente en campos de la ciencia y la ingeniería. Las personas nacidas en el extranjero representan casi 28% de los trabajadores con nivel doctorado en los Estados Unidos y más de 45% de los empleados con doctorado en campos de ciencia y tecnología. De hecho, los científicos nacidos en el extranjero dan cuenta de un gran número de contribuciones científicas importantes con una cuarta parte de los productos innovadores en los Estados Unidos (Kerr y Turner, 2015). Basándose en cifras oficiales de los Estados Unidos, Albo y Ordaz (2011), anotan que en el año de 2009 radicaban en la Unión Americana poco más de 20 000 migrantes mexicanos con estudios de doctorado. De éstos, 46% (9 383) migró a ese país en las dos últimas dé-

cadadas; 34% (6 832) en las décadas de 1970 y 1980 y otro 20% (4 002) antes de 1970.

Para inicios del 2009 había poco más de 80 000 personas radicadas en la República mexicana con estudios de doctorado, de los cuales 73 000 nacieron en suelo mexicano. Por lo que tenemos que alrededor de 20% de las personas nacidas en México con títulos doctorales viven en los Estados Unidos. Es decir, es casi el doble en términos relativos del total de migrantes mexicanos en el vecino país del norte, que fue de 11%. Datos también muy relevantes si los comparamos con el total de miembros del Sistema Nacional de Investigadores de México (SNI) que oscilaba en ese año entre los 16 000 y 19 000 integrantes. Albo y Ordaz (2011) consideran también que la probabilidad de que un mexicano con doctorado migre a los Estados Unidos es cuatro veces mayor a la de un mexicano con primaria y tres veces mayor a uno con secundaria. Para 2015, Lotero-Echeverri y Pérez (2019) señalan, 14.7 millones de inmigrantes altamente calificados (con estudios de licenciatura, maestría y doctorado) vivían en los Estados Unidos. Los mexicanos posgraduados que viven en los Estados Unidos equivalen a 16% de todos los posgraduados que radican en México.

Las cifras del INEGI (2020) muestran que en 2020 la población en México de 15 años y más sin escolaridad fue de 4.9%; con nivel básico, 49.3%; medio superior, 24.0%; y superior, 21.6%. Según datos del Anuario de Migración y Remesas México (2020) el nivel de escolaridad en 2019 de los migrantes mexicanos en los Estados Unidos mostró que 43.2% tienen el grado de secundaria o inferior; 38.9%, bachillerato; 11.4% poseen el nivel técnico o superior universitario; y tan sólo 6.5% tienen nivel profesional y posgrado. Si comparamos el nivel técnico y superior universitario de los mexicanos con los inmigrantes canadienses (27.1%), africanos (24.2%) y sudamericanos (23.3%), el nivel es bajo; más bajo aún, si lo comparamos con el grado profesional o posgrado que mostraron los asiáticos (49.4%), canadienses (42.3%) y africanos (41.2%). Es decir, los niveles técnico, superior y posgrado de los mexicanos son los más ínfimos, incluyendo a los europeos, centroamericanos y caribeños.

En los últimos 20 años el promedio de escolaridad de los migrantes mexicanos se ha incrementado. Se han observado mayores flujos migratorios en las personas con estudios de nivel medio superior, y visiblemente

ha habido un aumento del grupo con nivel técnico, superior y posgrado. De ello se puede inferir que la migración mexicana a los Estados Unidos ha incrementado su cualificación laboral. El número de migrantes con 10-12 grados de escolaridad aumentó tres veces entre 1994 y 2009 y el nivel técnico, profesional y posgrado lo hicieron al doble cada uno. Así tenemos que el promedio de escolaridad de los migrantes mayores de 15 años es de 9 años, mientras que el promedio de escolaridad en México es de 8 años. De los casi 12 millones de migrantes mexicanos en los Estados Unidos 37% tenía el nivel preparatoria (Albo y Ordaz, 2011).

Los migrantes empresarios huandacarenses en los Estados Unidos muestran niveles educativos que van desde uno hasta 11 años de escolaridad (preparatoria concluida). Ninguno de ellos obtuvo experiencia universitaria. El promedio de escolaridad de estos empresarios migrantes es de 7.4 años de educación académica. Por debajo incluso de los promedios de escolaridad de México y del migrante mexicano en general.

Pesar de mostrar bajos niveles de escolaridad, los empresarios migrantes huandacarenses radicados en los Estados Unidos, debido a sus más altos ingresos monetarios, han abonado el terreno para que sus hijos logren acceder al oneroso sistema educativo universitario y con ello lograr colocarlos entre la élite educativa de los migrantes. En el seno de la familia de los empresarios se reproducen los dos polos de la pirámide educativa.

El promedio de hijos de los empresarios migrantes de Huandacareo en los Estados Unidos es de 4.3. Del total de hijos 4.65% tienen un nivel de maestría; 25.58% cuentan con un grado universitario; 25.58% cursan la universidad; 9.30% tienen la *high school* concluida; 18.60% cursan la *high school*; 9.30 están cursando la primaria y 6.97% son adultos que estudiaron tan sólo el nivel primaria. Significa que en los próximos años más de 50% de los hijos de estos empresarios ostentarán un título universitario. Muchos han cursado y cursan en instituciones de prestigio como la Universidad de Houston las carreras de Administración de Empresas, Negocios, Educación Especial, Enfermería, Medicina y Físico-terapeuta, o en la *Navy* donde reciben instrucción en Ingeniería Mecánica y Medicina. Veamos algunos testimonios:

Tengo tres hijos, dos mujeres y un hombre. Una enfermera graduada en *Lone Star College* (del sistema de la Universidad de Houston) y trabaja en una clínica del Condado de Harris, Texas. La otra hija es gerente de una compañía que arrenda condominios y departamentos, ella nada más estudió la prepa aquí en Huandacareo. Y Rafael es el más chico de los tres y acaba de graduarse en Negocios y Cadenas de Suministro, en la Universidad de Houston. Él estuvo de intercambio académico en el Tecnológico de Monterrey, Campus Guadalajara, y en el 2009 la Universidad le dio una beca para irse a Italia por dos meses. Tiene pensado hacer un posgrado en Negocios. Acaba de sacar la licencia de Bienes Raíces con el propósito de ayudar a los paisanos para acceder a sus casas [...] Ahorita estamos visualizando cómo potencializar mis servicios con los de él, como la importación de productos del campo mexicano a Texas (R. A., comunicación personal, 25 de diciembre de 2012).

Afortunadamente me ha ido muy bien con mis hijos, se han superado con mucho esfuerzo. Tengo cuatro hijos, tres hombres y una mujer. Santiago es médico graduado en la UT Southwestern School of Medicine; Nicolás es licenciado en Administración de Empresas por la Austin College de Sherman, Texas, y estudió una maestría en Entidades Deportivas en la Universidad Europea de Madrid, España; Estela es licenciada en Administración de Empresas por el Austin College y está certificada para dar clases en español y francés. Nicolás trabaja en promoción deportiva y publicidad para empresas y es asesor de marketing. El más chico estudia música (M. A., comunicación personal, 29 de diciembre del 2012).

Tengo cinco hijos, todos estudian. La mayor, Jennifer, tiene 25 años, estudió Negocios en la Universidad de Houston y tiene una especialidad en Negocios, y ahorita da clases de español en *High School*. La segunda es Jacqueline, estudia para maestra en la Universidad de Houston, el año que entra concluye. Ella trabaja en un banco. El tercero es Alfonso Daniel, él estudia Negocios en la Universidad de Houston y trabaja en un banco. El cuarto es Michael y está en la Universidad de Houston en el tronco común, y todavía no se define qué carrera tomar. El quinto es Christian tiene 18 años y estudia en la *High School*, y ya lo aprobaron en la Universidad de Virginia. Él juega en las fuerzas básicas del Dinamo de Houston, y fue seleccionado de los Estados Unidos en la sub 17 a un torneo a El Salvador [...] yo no pude estudiar por

vergüenza de llevar los pantalones rotos, mi madre murió cuando tenía 7 años, yo les hablé a mis hijos, los motivé para estudiar y que se superaran. Mi esposa terminó la *High School* y nunca quiso que pasaran mis hijos por lo que yo pasé, de lavaplatos, ensaladero, pintor, ayudante de ladrillero, era duro, la necesidad me hacía trabajar y siempre quise superarme. Quisieron trabajar conmigo y yo les decía que no, que se dedicaran a estudiar, no el amor al dinero y sí al estudio (A. Díaz, comunicación personal, 31 de diciembre de 2012).

Tengo seis hijos, cinco hombres y una mujer. Mi hija Irma es maestra de guardería de niños, es su negocio de ella la guardería, sacó su licencia. Ella es bilingüe. Ella gana en eso unos 5 000 dólares al mes. Su esposo es gerente del Banco Greenville, en Carolina del Norte, él es contador y tiene maestría. Todos mis hijos son ciudadanos estadounidenses, todos nacieron en los Estados Unidos. Sergio estudió *High School*, Salvador también, Leonel y Eduardo, no, y Gerardo sí estudió también *High School*. Eduardo trabaja en una empresa de lavadoras de trastes; Sergio ahora administra un restaurante nuestro; Leonel trabaja en IUSACEL; Gerardo en una compañía de transportes de carga y le va muy bien, gana unos 3 000 o 4 000 dólares a la semana, extiende los cheques en la compañía, dependiendo la carga es su sueldo. Salvador es manager de nosotros y además tiene una compañía de construcción, *Tinoco Constructiva Corporativa*, además lleva la contabilidad del restaurante (Salvador, Abrego, comunicación personal, 25 de diciembre de 2012).

Tengo cinco hijos, todos estudian, Jonathan estudió para físico-terapeuta en la Universidad de Houston, Magaly estudia en la Universidad de Houston, este año se titula, es subdirectora en un *Daycare* (cuidado de niños de una semana de nacidos al 8° grado). Ella está a cargo de todo. Fabián está en la *Navy*, está haciendo su segundo año de medicina. Enrique está en el Colegio, está para médico bombero, y Rafael en el Colegio estudiando Diseño Gráfico. Jonathan trabaja en soldadura y pintura industrial en una compañía petrolera. Yo le enseñé a pintar residencial y lo certificaron para pintura industrial, tuvo que hacer un curso. Todos mis hijos son ciudadanos estadounidenses (J. G., comunicación personal, 29 de diciembre de 2012).

Inglés

Hay autores (Ilhan, Sahin y Cilingir, 2011) que sugieren que factores demográficos tales como género, educación, estatus migratorio y lenguaje afectan las tendencias empresariales de los inmigrantes para abrir negocios. Algunos investigadores argumentan que la similitud lingüística entre los grupos étnicos son nichos económicos que ofrecen una ventaja competitiva a los empresarios inmigrantes. Pero también el dominio del idioma inglés cuando se trata de conquistar otros nichos de mercado.

En relación con este aspecto 70% de los migrantes empresarios de Huandacareo entrevistados expresaron que tienen un dominio del idioma inglés y el restante 30% dicen conocer tan sólo lo necesario para comunicarse. Todos están de acuerdo en que esta habilidad lingüística les facilita la apertura y éxito de sus negocios, pues les provee de contactos, redes, clientes y trámites más allá de los márgenes co-étnicos. Los que tienen compañías constructoras, de jardinería, limpieza y mantenimiento de casas en ciudades grandes, el grueso de sus clientes no habla español. Por la calidad de sus empresas algunos empresarios huandacarenses tienen que relacionarse con piezas clave de las Cámaras de Comercio del Condado, empresarios locales y líderes políticos.

Naturalizados estadounidenses

El asunto de la ciudadanía en el país de acogida es una cuestión de importancia para muchos migrantes, que no les es indiferente por lo que de ello se obtiene. Para Castles y Davidson (2000) la pertenencia de los individuos a las sociedades democráticas modernas está marcada por el estatus de ciudadanía, y a través de ello poseen una amplia gama de derechos civiles, políticos y sociales. Millones de personas se ven privadas de sus derechos porque no pueden convertirse en ciudadanos del país de destino. Por ende, en la cotidianidad cívica, laboral y política no es lo mismo ser indocumentado, tener el permiso de residencia, a ser ciudadano. La búsqueda de ella es un sueño largamente acariciado por muchos migrantes, aunque luego lleve implícitos dilemas de carácter identitario o nacionalista.

Según la Homeland Security (2011) en el año de 2011 el número total

de personas naturalizadas fue de 694 193. Los nuevos ciudadanos fueron en su mayoría de origen mexicano (94 783), seguidos de la India, Filipinas, China y Colombia. Para hacerse ciudadano estadounidense se requiere ser mayor de 18 años, haber tenido el estatus de residente permanente, haber residido en el país 5 años de manera continua por lo menos, además, se demanda hablar, leer y escribir el inglés, conocimiento de la historia y gobierno de los Estados Unidos y un “buen carácter moral”.

TABLA 4. *Latinos en los Estados Unidos*

<i>Población latina en E.U.</i>	<i>Latinos en E.U. de 25 años y más con experiencia universitaria</i>	<i>Población de primera, segunda y tercera generación en E.U. en 2018</i>	<i>Ciudadanía estadounidense para primera generación en 2019</i>
<ul style="list-style-type: none"> • 60.6 millones en 2019, representa el 18% del total del país • 16% en 2010 • 5% en 1970 	<ul style="list-style-type: none"> • 2018, 41% • 2010, 36% 	<ul style="list-style-type: none"> • México 36.9 millones • Puerto Rico 5.8 millones • Cuba 2.3 millones • El Salvador 2.3 millones 	<ul style="list-style-type: none"> • Caribe 59.5% • Sudamérica 49.4% • Centroamérica 36.4% • México 34.4%

FUENTE: Elaboración propia con base en los datos del Anuario de Migración y Remesas México, 2020.

El tema de los latinos es complejo cultural, identitaria (Schut, 2021) y económicamente. La población latina en los Estados Unidos en 2019 aumentó a 60.6 millones, casi 10 millones más que los reportados en el 2010. Colocándose como el segundo grupo racial o étnico de más rápido crecimiento en los Estados Unidos, después de los asiático-estadunidenses. Los latinos en el 2019 representan 18% de la población total de ese país, 16% en 2010 y 5% en 1970. Los latinos en los Estados Unidos de 25 años y más con experiencia universitaria fueron de 36% en 2010, creciendo a 41% en 2018. Para este mismo año la población de origen mexicano (primera, segunda y tercera generación) es de 36.9 millones (61.9%); le siguen en importancia Puerto Rico con 5.8 millones (9.7%); Cuba con 2.3 millones (4.0%) y El Salvador con la cantidad de 2.3 millones (3.9%); 80% de los latinos en 2018 son ciudadanos estadounidenses, más alto que en 2010 donde había 74%. Los españoles lideran con 91% con ciudadanía, Panamá con 89% y en 2018 los mexicanos registraron 80% (Pew Research Center,

2020). En 2019 los migrantes mexicanos de primera generación en los Estados Unidos contaron con 34.4% de ciudadanía estadounidense, siendo el grupo más bajo comparado con los europeos (72.0%), Asia (59.4%), Caribe (59.5%), Sudamérica (49.4%), Centroamérica (36.4%) y África (49.3%) (Anuario de Migración y Remesas México, 2020).

TABLA 5. *Empresarios migrantes de Huandacareo en los Estados Unidos*

<i>Edad promedio</i>	<i>Promedio de escolaridad</i>	<i>Promedio de hijos</i>	<i>Dominio del inglés</i>	<i>Estatus migratorio</i>	<i>Causas de migrar a E.U.</i>	<i>Antes de migrar a E.U.</i>
52.1 años	7.4 años	4.3	70% lo dominan	<ul style="list-style-type: none"> • 70% ciudadanos estadounidenses • 30% residencia permanente 	<ul style="list-style-type: none"> • Económicas • Culturales • Familiares 	<ul style="list-style-type: none"> • 60% trabajaba • 30% estudiaba • 10% desempleado

FUENTE: Elaboración propia con base en las entrevistas realizadas.

El estatus migratorio de los empresarios migrantes huandacarenses es de 70% con ciudadanía estadounidense y el restante 30% cuentan con la residencia permanente. Al inicio el dilema de la lealtad a la identidad y al nacionalismo pesaba, después, la valoración de las prerrogativas y derechos adquiridos tuvo un peso muy relevante. Veamos los siguientes testimonios de empresarios radicados en Texas.

Yo soy ciudadano de los Estados Unidos. Yo era de las personas que no me motivaba hacerme ciudadano, decía que estaban locos los que se hacían ciudadanos, estaba bien arraigado, con el himno nacional me ponía chinito cuando lo escuchaba, me preguntaba si no sentían que pisoteaban la bandera, por eso no me hizo felicidad hacerme ciudadano. La razón, legalizar a mi familia. Yo me llevé a todos de “mojados” (indocumentados), a esposa e hijos. Tengo cinco hijos, todos estudian y todos se hicieron ciudadanos [...] Yo los beneficios de ser ciudadano es que se abren las puertas, te toman más en cuenta en darte crédito, te ayuda a comprar casa, carro. A un ciudadano no se le puede negar el crédito. Cuando era residente me lo negaban y batallé mucho para sacar mi permiso de pintor, te preguntaban si eras residente, ciu-

dadano, ilegal. Te dan más chance ahora. Yo veo la diferencia en créditos, bancos, tiendas de comida y ropa, es más fácil. Cambia tu vida, yo era de las personas que no creía, pero ahora que soy ciudadano lo veo (J. G., comunicación personal, 29 de diciembre de 2012).

TABLA 6. *Migrantes en los Estados Unidos en 2019*

<i>Total de migrantes en E.U.</i>	<i>Estados en E.U. con mayor cantidad de migrantes</i>	<i>Ciudades en E.U. con mayor cantidad de migrantes</i>
<ul style="list-style-type: none"> • 44.7 millones (13.6% del total de la población) 	<ul style="list-style-type: none"> • California 10.5 millones, 27.7% de su población, 829 369 empresarios migrantes • Texas 4.9 millones, 17.1% de su población, 389 165 empresarios migrantes • Illinois 1.7 millones, 13.9% de su población, 117 101 empresarios migrantes 	<ul style="list-style-type: none"> • Los Ángeles, California, 4.3 millones, 32.9% de su población, 415 555 empresarios migrantes • Houston, Texas, 1.6 millones, 23.5% de su población, 134 288 empresarios migrantes • Dallas, Texas, 1.4 millones, 18% de su población, 102 946 empresarios migrantes • Chicago, Illinois, 1.6 millones, 17.8% de su población, 121, 895 empresarios migrantes

FUENTE: Elaboración propia con base en las cifras del Partnership New American Economy, 2021.

Causas del por qué migraron a los Estados Unidos

Según datos del INEGI (2020) las causas de la migración internacional en México en los últimos años son la búsqueda de trabajo o trabajar (67.7%), la reunificación familiar (14.1%), los estudios (12.2%) y por la inseguridad pública o la violencia (0.8%). Para el caso que nos atañe de Huandacareo, 80% migró por primera vez a los Estados Unidos en las décadas de 1970 y 1980 y su edad promedio en esa primera aventura fue de 16.9 años. Explicaron que las causas por las que decidieron irse fueron principalmente de orden económico, cultural y familiar. La búsqueda de un mejor nivel de vida, la ilusión de comprar una casa, una camioneta para autoemplearse, la pobreza y el desempleo fueron las razones económicas; las culturales se

manifiestan en la curiosidad de conocer el “norte”, emular a los migrantes que les va bien; y los de corte familiar son reunificarse con sus padres previamente establecidos en suelo estadounidense. Antes de irse a los Estados Unidos por primera vez 60% trabajaba ya fuera como obreros en la industria del sombrero o en los negocios familiares del comercio y las granjas porcícolas; 30% estudiaba y 10% estaba desempleado. El siguiente testimonio da cuenta de las causas por las que decidió migrar a los Estados Unidos.

Me fui a los Estados Unidos por la ilusión de comprar una casa para la familia, éramos pobres y había muchas limitaciones económicas. Tuve la oportunidad de arreglar mis documentos, mi papá estuvo en los Estados Unidos en la década de 1920, trabajaba en una dulcería en Chicago. Yo estaba chico, no recuerdo muchas cosas, sólo que platicaba dónde vivía, vivía por la 18, yo todavía no nacía cuando estuvo mi papá por allá. Yo me fui de bracero en 1957, 13 meses a Salinas, California, trabajé en la lechuga con muchos paisanos de Huandacareo. Trabajé en Phoenix, Arizona, en el Valle Imperial en la lechuga, y a la siguiente temporada en Santa Rosa, California, piscando pera y luego uva. Era la ilusión de tener un centavo más, de ir, hacer dinero y vivir mejor. Aquí trabajé haciendo sombreros. Trabajé desde los 11 años hasta los 20 años que fue cuando me fui a los Estados Unidos. Aquí ganaba bien también, pero allá se podía ahorrar un poco más. Yo después ya me casé, me fui un tiempo solo de 1959 a 1967, pensé que no estaba bien estar separado de la familia, eran cuatro y me los llevé. Estuve trabajando en el mismo trabajo de la lechuga, me pagaban en ese tiempo la buena temporada de 300 a 500 dólares por semana (J. Cahue, comunicación personal, 14 de diciembre de 2012).

Lugares de destino en los Estados Unidos

Según cifras vertidas por el Partnership New American Economy (2021) en el año de 2019 el número de inmigrantes en los Estados Unidos fue de 44.7 millones, lo que representa 13.6% del total de la población de ese país, con un poder de gasto de 1.3 trillones de dólares, y el número de empre-

dedores inmigrantes es de 3.2 millones. Por estados, California para ese mismo año contó con 10.5 millones de inmigrantes, representando 27.7% de toda la población del estado, con un poder de compra de los inmigrantes de 317.6 billones de dólares, y con 829 369 emprendedores inmigrantes. En Texas la cantidad de inmigrantes fue de 4.9 millones de inmigrantes, siendo 17.1% del total de su población, un poder de gasto inmigrante de 120.3 billones de dólares, y con 389 165 emprendedores migrantes. E Illinois, que es otro de los estados donde hay actividad empresarial de migrantes huandacarenses, en 2019 registró 1.7 millones de inmigrantes, 13.9% de la población total del estado, con un poder de compra de 50.2 billones de dólares, y 117 101 emprendedores inmigrantes.

TABLA 7. Sectores económicos de la población inmigrante en los Estados Unidos por región o país en 2019

<i>Asia</i>	<i>Europa</i>	<i>Canadá</i>	<i>México</i>
• Educación y salud (21.6%)	• Educación y salud (23.6%)	• Educación y salud (31.3%)	• Construcción (19.8%)
• Profesional y administrativos (18.3%)	• Profesional y administrativos (17.3%)	• Profesional y administrativos (17.0%)	• Hostelería y esparcimiento (14.7%)
• Comercio (11.4%)	• Comercio (10.9%)	• Comercio (11.2%)	• Manufacturas (12.7%)
• Manufactura (10.9%)	• Manufactura (10.2%)	• Manufactura (10.6%)	• Profesional y administrativos (12.1%)
			• 71.5% es asalariado
			• 7.2% autoempleo
			• 7.0% seguridad social
			• 10.8% más de una fuente de ingreso
			• 0.6% es retirada

FUENTE: Elaboración propia con base en las cifras del Anuario de Migración y Remesas México, 2020.

Y en lo que respecta a ciudades, para 2019, Los Ángeles, California, comanda este rubro con 4.3 millones de inmigrantes, 32.9% del total de su población, con un poder de gasto de 108.9 billones de dólares, y con 415 555

emprendedores migrantes. El Área Metropolitana de Houston, Texas, albergó 1.6 millones de inmigrantes, que es 23.5% de su población, con un poder de gasto de 41 billones de dólares y 134 288 emprendedores inmigrantes. Por su parte, el Área Metropolitana de Dallas, Texas, contó con 1.4 millones de inmigrantes, 18% de su población, con un poder de gasto de 34.5 billones de dólares y con 102 946 emprendedores inmigrantes. Chicago que es de las ciudades en los Estados Unidos donde radican más pobladores de Huandacareo, tuvo 1.6 millones de inmigrantes, siendo 17.8% del total de su población, con un poder de gasto de 45.2 billones de dólares, y con la cantidad de 121 895 inmigrantes emprendedores (Partnership New American Economy, 2021).

Con base en las cifras manejadas por el Current Population Survey entre los años 2010-2011 85.9% de los inmigrantes mexicanos en los Estados Unidos se mantuvo en el lugar de residencia y 14.1% sí se movió (12.5% al mismo estado; 1.1% a otro estado; 0.4% a otro país). En 2011 la distribución regional de los mexicanos en los Estados Unidos estuvo concentrada en el Oeste (51.4%), Sur (35.7), Medio Oeste (10.1%) y Noreste (2.8%).

De los empresarios migrantes huandacarenses en los Estados Unidos 80% han radicado en dos o más estados de la Unión Americana (California, Illinois, Texas, Florida, Missouri, Carolina del Norte) y 20% solamente ha vivido en Chicago, Illinois. Actualmente el empresariado huandacareño sentó sus reales en Texas (50%), Illinois (30%), California, Florida y Carolina del Norte (20%). Es interesante resaltar que 20% de ellos son remigrantes empresarios. Es decir, fueron empresarios primeramente en los Estados Unidos, retornaron y montaron un negocio en Huandacareo, y por azares del destino volvieron a migrar a los Estados Unidos y siguieron en la actividad empresarial. Antes de convertirse en empresarios todos pasaron por el rigor del trabajo asalariado en los Estados Unidos. Tan sólo una minoría (10%) pasó su vida asalariada en labores agrícolas, igual porcentaje para los que descollaron en el rubro de servicios (restaurantes, *car wash*, mesero, cocinero, pintura) y otro 10% para los que trabajaron en el campo y servicios; 20% de estos empresarios migrantes tan sólo tuvo como experiencia previa la industria (construcción, fábricas, empacadora de carne); otro 20% transitó por la industria y los servicios; y 30% trabajó en el campo, la industria y los servicios.

TABLA 8. *Composición empresarial en los Estados Unidos*

2003	2013	2003	2013
• "Blancos" (67.8%)	• "Blancos" (61.2%)	• 80.9% nativos	• 74.1% nativos
• Latinos (16.0%)	• Latinos (20.4%)	• 19.1% inmigrantes	• 24.9% inmigrantes
• Afroamericanos (9.0%)	• Afroamericanos (8.8%)		
• Asiáticos (4.4%)	• Asiáticos (6.1%)		
• Otros (2.9%)	• Otros (3.5%)		

FUENTE: Elaboración propia con base en las cifras de Fairlie, 2014.

De empleados a empresarios

Como todos sabemos la actividad empresarial de los inmigrantes en los Estados Unidos no es un quehacer de la mayoría de ellos. En 2019 los principales sectores económicos de la población inmigrante por región o país de nacimiento reportaron datos muy interesantes. Los inmigrantes de Asia se dedicaron principalmente a la educación y salud (21.6%), actividades profesionales y administrativas (18.3%), comercio (11.4%) y manufactura (10.9%). Los inmigrantes europeos trabajan principalmente en educación y salud (23.6%), actividades profesionales y administrativas (17.3%), comercio (10.9%) y manufactura (10.2%). Por su parte, los inmigrantes de Canadá trabajan en educación y salud (31.3%), actividades profesionales y administrativas (17.0%), comercio (11.2%) y manufactura (10.6%). Y las principales actividades de los inmigrantes mexicanos en los Estados Unidos son la construcción (19.8%), la hostelería y el esparcimiento (14.7%), las manufacturas (12.7%) y actividades profesionales y administrativas (12.1%). De los inmigrantes mexicanos en ese país, 71.5% es asalariado, 7.2% es autoempleado, 7.0% tiene seguridad social, 10.8% tiene más de una fuente de ingreso y 0.6% es retirada. Y otro dato interesante es en relación con la mediana de ingreso monetario según fuente de ingreso, la de los asalariados fue 27 000 dólares anuales; el autoempleo reportó 20 000 dólares; retiro, 10 000 y más de una fuente de ingreso, 26 000 dólares (Anuario de Migración y Remesas México, 2020).

En los Estados Unidos, a nivel nacional, la tasa de nuevos emprendedores en 2020 fue de 0.38%, es decir, 380 de cada 100 000 adultos se con-

virtieron en nuevos empresarios en un mes. La tasa mensual aumentó sustantivamente en 2020 a medida que la economía pasó por quiebras, el quebranto de puestos de trabajo y reaperturas que se dio como producto de la pandemia de COVID-19. En 2020, la tasa de nuevos emprendedores fue de 0.52% entre los latinos, 0.38% entre los afroamericanos, 0.35% entre los asiáticos y 0.36% entre los “blancos”. Resalta el hecho de que la tasa de nuevos emprendedores fue de 0.59% para los inmigrantes, por encima de los nativos estadounidenses, cuya tasa fue de 0.34%. Llamamos la atención las cifras que reportaron los latinos, en 1996 fueron de 0.32%, en 2010 de 0.56% y en 2020 de 0.52%; sumas superiores a las de los asiáticos que contaron en 1996 con 0.29%, en 2010 con 0.37% y en 2020 se ubicaron en 0.35%. Y los “blancos” en 1996 reportaron 0.33%, en 2010 reportaron 0.31% y en 2020 llegaron a la cifra de 0.36% (Farlie y Desai, 2021).

De 2012 a 2013, las tasas de actividad empresarial cayeron en todas las regiones de los Estados Unidos. Las tasas de emprendimiento fueron más altas en el Oeste y más bajas en el Medio Oeste. Los estados con las tasas de actividad empresarial más altas fueron Montana (0.61%), Alaska (0.47%), Dakota del Sur (0.41%) y California (0.40%). Y los estados con la actividad empresarial más baja fueron Iowa (0.11%), Rhode Island (0.14%), Indiana (0.16%), Texas, que ocupa la posición 11 (0.32%) e Illinois, con el lugar 40 (0.20%) (Fairlie, 2014).

Por grandes ciudades tenemos por ejemplo que para el año 2013 San Francisco, Oakland y Fremont, California, registraron el índice más alto en los Estados Unidos (0.57%); le siguen Los Ángeles, Long Beach y Santa Clara, California (0.49%); Houston, Baytown, Sugar Land, Texas (0.34%); Dallas, Fort Worth, Arlington, Texas (0.33%); Nueva York, New Jersey y Long Island (0.32%); y Chicago, Naperville, Juliet, Illinois (0.20%). Y Filadelfia fue la ciudad que mostró los índices nacionales más bajos (0.18%). También vale señalar que en el año 2003 la composición empresarial en los Estados Unidos fue la siguiente: “blancos” (67.8%), latinos (16.0%), afroamericanos (9.0%), asiáticos (4.4%) y otros (2.9%). Para el 2013 los “blancos” seguían liderando (61.2%), pero con una caída de 6 puntos porcentuales; latinos (20.4%), afroamericanos (8.8%), asiáticos (6.1%) y otros (3.5%). Siendo los latinos los que mostraron en ese periodo un mayor crecimiento. Por lo que tenemos que en 2003 80.9% del empresariado en los

Estados Unidos eran nativos y el restante 19.1% eran inmigrantes. En 2013 los nativos cayeron a 74.1% y los inmigrantes aumentaron a 25.9%. La edad de los empresarios en los Estados Unidos en 2003 por grupos de edad fue como sigue: de 20 a 34 años, 26.4%; de 35 a 44 años, 29.8%; de 45 a 54 años, 25.2%; de 54 a 64 años, 23.4%. Para 2013 las cifras variaron por lo que tenemos que el porcentaje de los de 20 a 34 años disminuyó en relación con 10 años anteriores (22.7%); el grupo de 35 a 44 años también muestra caída (24.0%); el ascenso se muestra en los dos grupos restantes, los de 45 a 54 años (30.0%) y los de 54 a 64 años de edad (23.4%) (Fairlie, 2014).

Las tasas de nuevos empresarios por nacionalidad han venido cambiando de 1996 al año 2020. En 1996 los inmigrantes mostraron una tasa de 0.36% y los nativos de los Estados Unidos 0.31%. En el año 2005 la tasa de inmigrantes fue de 0.33% y de 0.28% para los nativos de ese país. En el año 2010 creció significativamente la tasa de los inmigrantes que reportó 0.62%, casi el doble en relación con 5 años atrás, mientras que los nativos registraron 0.28%. En el año 2020, con todo y pandemia, las cifras de los inmigrantes fueron de 0.59% y las de los nativos de 0.34%. Otros datos dignos de resaltar son los relacionados con la tasa de nuevos empresarios por educación. En 1996 el índice los nuevos empresarios con menos de *High School* fue de 0.39%; los graduados de *High School*, 0.31%; los que contaron con alguna educación superior, 0.33% y los graduados en facultad fue de 0.31%. Para el año 2020 los índices crecieron en los cuatro grupos: 0.59%, 0.42%, 0.43% y 0.36%, respectivamente (Fairlie y Desai, 2021).

La tasa de nuevos emprendedores incluye empresarios y empresas de todo tipo. Para ello puede servir distinguir entre personas que son “empresarios por oportunidades”, incluidas las que salen de un trabajo asalariado, escolar u otro estado en el mercado laboral; y las personas que son “empresarios por necesidad”, debido al desempleo. Así tenemos que los nuevos empresarios por oportunidad en el año 1996 fueron de 81.1%; en el año 2000 aumentó a 86.4%; en 2010 cayó a 74.2%; en 2015 se incrementó a 84.0%; para 2019 alcanzó 86.9%; teniendo una caída a 69.8% debido al efecto de la pandemia en 2020 (Fairlie y Desai, 2021).

Contrario a lo que muchos pensarían, México es uno de los países más emprendedores en el mundo. Por los índices mostrados en cuanto a trabajo por cuenta propia en el año 2000 la Organización para la Cooperación

el Desarrollo Económico (OCDE) clasificó a México en la parte superior de la lista de los 28 países miembros. A través de fuentes internacionales y de los datos estadísticos oficiales en México Fairlie y Woodruff (2007) indican que aproximadamente un cuarto de la fuerza de trabajo en México era propietaria autónoma de un negocio a inicios de la década pasada. En los Estados Unidos, sin embargo, los índices de empresarios migrantes mexicanos son bajos. Solamente 6% lo es (porcentaje por debajo del promedio nacional de 11%). Nada comparado con 31% de los nativos estadounidenses, 27% de los coreanos, 21% de los italianos y 13% de los brasileños.

Hay autores que dan una fuerte preeminencia a la genética empresarial, la experiencia abrevada del espíritu empresarial familiar y a los recursos familiares (Aldrich *et al.*, 2021; Bird y Wennberg, 2016). En este sentido, Fairlie y Robb (2007) examinan en su trabajo por qué las empresas propiedad de afroamericanos están más atrasadas que las empresas de propietarios “blancos”, en ventas, beneficios, empleo y sobrevivencia. Los autores consideran que es menos probable que los empresarios afroamericanos hayan tenido una familia propietaria de autoempleo antes de comenzar su negocio frente a los empresarios “blancos”, asimismo, los empresarios afroamericanos tienen menos probabilidades de haber trabajado en la empresa familiar. Los autores descubrieron que la carencia de experiencia previa en una empresa familiar entre los propietarios afroamericanos, quizá al limitar su adquisición de capital humano general y específico de los negocios, afecte negativamente los resultados de los propietarios afroamericanos.

Fairlie y Woodruff (2007) afirman que los individuos que han tenido un padre empresario tienen aproximadamente el doble o triple de posibilidad de ser empresarios que quienes no tuvieron un padre con experiencia empresarial. Igual aseveran Fairlie y Robb (2007), quienes señalan que la probabilidad de tener una empresa es sustancialmente más alta entre los hijos de autoempleadores.

De los padres de los migrantes empresarios huandacarenses 90% tuvieron experiencia migrante en los Estados Unidos, muchos de ellos ya jubilados; 77% desarrolló una actividad empresarial en Huandacareo en escalas diversas. Los hubo quienes trabajaron la plomería, otros abrieron una tienda de abarrotes y los más trabajaron como ganaderos porcícolas.

Y en relación con la experiencia migratoria y empresarial de los hermanos de los empresarios migrantes las entrevistas dan cuenta de que 71.42% tiene hermanos con actividad empresarial en los Estados Unidos. Esto confirma la relación directa entre experiencia empresarial de los padres y la vocación de autoempleo en los hijos. Veamos este testimonio donde se observa la influencia de los padres en la formación de los migrantes como empresarios.

Salí de aquí de Huandacareo a los 17 años para Cuautitlán (Estado de México), batallé un poco para trabajar, duré 3 meses y me coloqué en un laboratorio de mejorales. En diciembre vine y me invitó un hermano para que me fuera a Chicago 6 meses y regresara a poner un negocio, y todavía no llegan los 6 meses, ya son casi 40 años en los Estados Unidos. Mi papá fue comerciante y nos enseñó a tener granjas, una parcela (terreno de cultivo) que tenía y el fin de semana mataba marranos (cerdos) para vender carnitas, fue de los pioneros mi papá en vender carnitas con Manuel Álvarez, Roberto García, Nicolás García y nosotros. En los cuarentas (1940) que empezó toda la gente los sábados a matar puerco, a vender carnitas, chicharrón, morcilla, mi papá fue muy activo. Él fue zapatero y de ahí puso su tienda, su terreno, la granja, no le trabajamos a nadie. Y fíjate que mi papá nunca fue a los Estados Unidos, fue muy astuto para el comercio, los cimientos los llevamos de la casa. De mis hermanos, siete hermanos que están en Chicago, tres tenemos negocio, Miguel tiene un supermercado y Javier tiene dos supermercados, uno con panadería, licorería, taquería, vende menudo el fin de semana. Yo desde niño manifesté el gusto por el comercio vendiendo carne, carnitas, longaniza, deshuesar reses, llevé la noción de la carne. Éramos muchos de familia y quería independizarme, querer volar, no tenía mi padre para todos, no salía para todos, si tienes la visión de hacer algo debes empezar a hacer algo. Empecé en Chicago en una empacadora de carne, ya estaba allá mi hermano José Luis, él me ayudó a entrar a la empacadora. Trabajé una temporada como empleado eventual, a hacer pedidos de carne de res que comen los irlandeses y judíos, es un producto de temporada que lo consume todo Estados Unidos el 17 de marzo día de San Patricio, y cuando se terminó la temporada me fui para otra ciudad cerca de Chicago y ahí aprendí más a deshuesar la res. Un año dos meses duré ahí, llegó la migración, hubo una

redada y nos tuvieron presos a 52 personas en abril de 1975 y me pusieron fianza de 2000 dólares, me vine, pero no deportado a Huandacareo. Aquí duré 7 meses y nuevamente me regresé a los Estados Unidos. Empecé a trabajar en una empacadora por contrato, a las dos semanas me llegó la cita de migración para arreglar papeles a finales de 1975, y en diciembre de ese año ya estaba arreglado. De inmediato me fui a los Estados Unidos a la frontera a presentar la mica. La empacadora me dio una carta de permiso de ausencia para arreglar, y llegué a trabajar ahí hasta agosto de 1976. Me fui a otra empacadora hasta el 15 de septiembre de 1984. Me salí para independizarme, compré el negocio de la carne. En 1981-1982 puse una taquería pequeña, combinaba los dos trabajos, y unos conocidos me propusieron una ruta de carne. Ahí empezamos, no tenía dinero. Diez meses después una hija de un cubano de Florida me dijo que si yo quería que me quedara con el negocio que me lo dejaban en 30 000 dólares a 2 000 dólares mensuales y que además hablaban a las compañías para que me dieran crédito y siguiera adelante. Con esos cubanos nos conocimos en Chicago y me ofrecieron el negocio de esa empacadora. Ellos llegaron a Chicago de Cuba y se fueron a Florida por cuestiones de clima y compraron una gasolinera en Cuba, por eso vendieron el negocio, confiaron en mí, me facilitaron los pagos, en 15 pagos y en año 2 meses lo pagué. Y era completamente mío en octubre de 1984. Me dejaron tres trabajadores, así empezamos, y el negocio siguió llamándose “El Cubano”. Por causas financieras no quise cambiar de nombre por su agenda de clientes y relaciones con otras empacadoras. Al inicio tenía como 23 clientes, puras tiendas y restaurantes. No quedaba mucho de ganancia, quedaba lo suficiente para los pagos. Me dejaron a trabajadores, pero con el tiempo he contratado a gente de Huandacareo, no muchos, no he tenido muchos de aquí. Cuando ocupas, el que llegue primero. Es más complicado con ellos, es más difícil regañar a un paisano que a un desconocido. Actualmente tenemos como 30-35 trabajadores, ninguno de Huandacareo. Es una empacadora chica, los hijos me ayudan a mover el negocio (R. Casimiro, comunicación personal, 31 de diciembre de 2012).

Hay investigadores como Azmat (2010) quienes consideran que los empresarios migrantes que proceden de países subdesarrollados se enfrentan a desafíos en el país receptor, tienen que someterse a legislaciones

y reglas estrictas con los que en sus países de origen no están acostumbrados a lidiar. Es probable que los factores culturales del país de origen, que incluyen valores, actitudes, reglas informales, creencias religiosas y reglas de conducta, tengan una fuerte influencia en la configuración de las percepciones de la responsabilidad étnica y social en su país. Cuando los empresarios migrantes comienzan sus negocios en el país de destino, ellos se enfrentan a valores contrastantes, creencias, actitudes y prácticas empresariales debido a diferentes valores socioculturales. Por eso, como bien afirman Kwok-bu y Wai-wan (2011), han trabajado y sufrido su camino hacia el éxito. Veamos los siguientes relatos donde se comentan éstas y otras vicisitudes.

Yo me fui en 1973, tenía 6 años de edad cuando mi papá nos arregló papeles. Me fui a California por Ciudad Juárez, Chihuahua. Mi papá fue bracero, luego se hizo residente como en 1964. En 1965 les arregló a mi mamá y a mis hermanos Raquel y Rogelio, y después a otros tres hermanos y a mí. En 1965 se fueron allá, y nosotros hasta 1973. Y todos juntos ya estuvimos en 1975, ya estábamos todos arreglados. Luego a los siguientes años nos dejaban aquí con mi abuelita. Mi papá se iba 6 meses allá y 6 meses aquí. Así andábamos 6 meses aquí y los otros allá. Yo me vine en 1985 y puse un negocio, una carnicería y una granja de puercos. Duré aquí 9 años, iba a los Estados Unidos tan sólo uno o dos meses, 15 días, nomás para reportarme. Luego 2 años duré yendo y viniendo 6 meses y 6 meses. Al onceavo año me llevé a toda la familia, fue cuando la situación económica estaba tan mala en 1995. En 1996 después de Semana Santa me llevé a la familia. Quebró la granja y la carnicería. Yo aquí estaba muy bien, ganaba bien y me fui debiendo 80 millones de pesos, con la mera crisis, vendí todo, sólo me quedé con la casa para pagar. Fue una derrota que no quieres aceptar, tomaba mucho, gastaba mucho. Dije me voy a hacer mi fortuna en dólares. Llegué a Houston y mi cuñado me colocó en un trabajo de un hotel en Laredo, Texas, y ahí me fue muy bien, hacía la pintura en el hotel y me quedé con los trabajadores de mi cuñado y de ahí empecé con el negocio de la pintura. Yo agarraba a pocos trabajadores de Laredo, yo les pagaba 60 dólares de sol a sol, comidas y a veces hotel, eran nueve o 11 muchachos, me quedaba de cada trabajador el doble o triple. Para mí fue una bendición porque pagué todas mis deudas. Ahí duré casi un año,

no teníamos casi nada en el mes de marzo y acabé en diciembre de 1996. Yo ganaba más de 1 000 dólares diarios, los 7 días de la semana era mucho trabajo. Cuando yo regresé a Houston se terminó el contrato y el trabajo en el hotel. Regresé a Houston, empecé a trabajar con mi cuñado un mes, y trabajé en una carnicería, me pagaban 70 dólares diarios, era el encargado de la carnicería, ganaba bien, a nadie le pagaban más de 50 dólares diarios. Yo hacía chicharrón, carnitas, barbacoa, chorizo. Ahí duré 8 meses. Me salí y entré con Daniel mi primo que tiene su empresa en Houston, y ahí duré como 2 años, él me pagaba empezando 80 dólares diarios al inicio y terminé con 160 dólares diarios. Fue una bendición para la familia. Yo le llenaba el papeleo. Yo decidí dejar el trabajo y empezar por mi cuenta. Yo era ciudadano estadounidense, y decía “Daniel trabaja bien su negocio, ¿por qué yo no hago mi propio negocio?” Y ahí empecé mi negocio. En Houston registré mi negocio con el nombre de *García Brother Painting*. Eso fue en 1999-2000. En 2000 compré camioneta del año para la compañía, y otra camioneta del año para la familia. Ahí se me abrieron las puertas. Empecé a trabajar en remodelación a la Sears, éramos subcontratistas para ellos. Un año después ya empecé a hacer trabajos de pintura residencial. Llegué a traer 26-28 trabajadores de a diario, siete camionetas. Duré como 6 años con casas nuevas residenciales, pintar la casa 100% el interior y exterior, barnizar la madera. Ahora hago casas grandes y haciendo todo el trabajo de pintura, terminado de interior. Antes eran 100 casas en una semana, ahora hago 2-3 casas, pero son mansiones. Y el principal trabajo es remodelación de interiores y exteriores, consiste en remover madera podrida, cambiarla por nueva, adentro también, poner nuevo *look* en las paredes, nuevas texturas, es carpintería, pintura y decoración. Es un trato mucho más delicado, con supervisión de un decorador titulado de interiores y exteriores. Nosotros hacemos todos los terminados con mi hermano Javier, somos socios en el trabajo desde siempre. Yo empecé a trabajar en el campo en Tracy, California, en el espárrago, tomate, lechuga, pera, chabacano. Ahí duré de 1983 a 1985. Está muy bien pagado, nos pagaban 7 dólares el pie cuadrado. Acá en mi negocio me quedaba limpio, neto de 100-130 000 dólares anuales. Tenía tres carros nuevos, casas, créditos, el pago al mes eran 7 000 dólares, era un dineral el que ganaba, pero también un dineral que gastaba. De aquí de Huandacareo hay ya muchos empresarios en Texas, Ramón Toledo, Martín Fulgencio, Raymundo Fulgencio, Mario González, Javier Martí-

nez, Luis Martínez, Hernán Tena, Sergio García, Daniel García, Pedro García, todos ellos en la pintura, Luis y Javier en los tacos. Yo también además tuve un restaurante y lo vendí en un año. Armando Villagómez tiene un negocio de instalación de carpetas. Los Ayala, Mario, Manuel, Rafael, fueron los iniciadores como empresarios de Huandacareo en Houston, después Ramón Toledo. Hay buena relación entre todos, mucho parentesco. En Houston nos llegamos a juntar 400 gentes de Huandacareo, antes era cada 8 días (J. García, comunicación personal, 29 de diciembre de 2013).

Yo solamente estudié hasta 6° de primaria. Me fui por primera vez en 1976 cuando tenía 20 años de edad. Me fui de mojado (sin documentos) y arreglé hasta 1986 con la *Rodino*, igual mi esposa. Me fui para buscar una mejor vida, yo aquí era desempleado. Llegué a Chicago por primera vez, de ahí me fui a Florida, luego a Missouri, regresé a Florida y después a Carolina. En Carolina se ganaba menos, pero era un lugar virgen, no había ni hay delincuencia, hay mucha seguridad y control. Pensé en el futuro de los hijos, y me dio resultado, ningún hijo toma, ningún vicio. No había ni hay gente de Huandacareo, los que han estado nos los hemos llevado ahí a trabajar. Hasta la fecha sólo una muchacha vecina de aquí trabaja ahí con nosotros. Llegamos a Carolina sin conocer, sin luz, sin nada, sólo un repelente para los moscos, en una *trailer* (casas móviles en los Estados Unidos) en un rancho. Vivíamos en esa *trailer* con cucarachas hasta morir, perros en los sofás que ya no me quiero acordar. Ganábamos más que en la fábrica. Es un orgullo hispano que nunca le pedimos nada al gobierno, al contrario, nos quitaban, ganábamos bien para comer y vestir. Cuando me corrieron de la fábrica me permitieron un local para que les vendiéramos con regla. Yo tenía que tener mi propio restaurante por si acaso había un problema, y vimos que nos fue bien. Tenemos dos restaurantes con miras a un tercero, pero no hay mano de obra para ello, puro campo. En la construcción, en la fábrica, y restaurante hay reglas y horarios que uno no está impuesto. Decidí invertir y poner mi negocio para ir mejorando. Primero empezamos de ambulantes vendiendo tacos, salíamos de trabajar y ya teníamos lista la comida. Nos entrevistaron en el periódico local donde nos preguntaron y les sorprendió que fuéramos una familia que empezó desde abajo hasta alcanzar lo que hemos hecho. Mi hijo Salvador ha transformado el pueblo, como es constructor, ha mejorado, era un pueblo como fantasma. A mí me gusta invertir en algo que no es seguro.

El del Condado de Grecia de la Cámara de Comercio lo reconoció a mi hijo por la labor por el pueblo. Incluso él fue encargado de construir el Centro de Rehabilitación, él fue el líder de la construcción. Hay como 10 000 o 15 000 habitantes ahí. Para ellos somos una familia grande y exitosa y sin pedir préstamo al Banco, últimamente sí hemos pedido para crecer. Mi esposa vendía tacos, tamales, carnitas los viernes, sábados y domingos. Duré 6 años vendiendo en una fábrica donde había muchos hispanos y les vendíamos comida. Los dos trabajábamos en una fábrica y los ratos de descanso los aprovechábamos para vender. Nos iba mejor en las ventas, en un ratito. La comida que vendemos en nuestros restaurantes es Tex-mex, como 120 platillos diferentes, es de primera, es restaurante de cinco estrellas, eso significa calidad, higiene, servicio, presentación y comida. La Cámara de Comercio expide las estrellas, la misma gente te lo va dando, la gente te sube o te tumba. La gente lo recomienda en el *Facebook*, y bendito sea Dios la gente nos ha preferido. En Greenville tengo uno y a 10 millas tengo el otro restaurante, se llama *La Flama*. La especialidad *La Flama Especial* (pollo, carne y camarones, arroz y frijoles, y pico de gallo con sus tres tortillas hechas a mano que yo las hago, o mi nuera las hace). *Flama Texana* (carne, pollo, camarón, pimienta verde, arroz y frijoles, cebolla y jitomate). Tacos de carne asada, tortas. Tenemos 95% de clientes gringos y 5% de hispanos. Se vende mucho la quesadilla de pollo, mole ranchero. A diario tenemos más de 100 clientes, los domingos en 2 horas hay 100 clientes o más, tenemos un cupo de 130 gentes. Los días buenos son jueves, viernes y domingo, a veces hacen reservaciones de 20-25 gentes. Ahí uno tiene que andar al 100% en el servicio, no es como aquí que duran mucho al atenderte. El domingo hay veces que en 5 minutos se llena y en 2 horas terminamos. Los horarios, se abre de 11 de la mañana a 9 de la noche, pero a las 9 empezamos a trabajar. A los gringos les gustan mucho las tortillas hechas a mano, ya saben la diferencia de las empaquetadas, les encantan los tamales, los de rajas son los que más les gustan, también los de chile rojo y puerco. Tenemos trabajando a nueve personas, a veces 11, sin contarnos a nosotros. Todos los trabajadores son mexicanos, y tengo dos muchachas gringas que son meseras. Esta difícil, pero no imposible. Los gringos son muy exigentes, es otro ambiente, muy diferente al de México, se necesita disciplina y cumplir a cabalidad allá para poder adaptarte y triunfar en los negocios (Salvador, Abrego, comunicación personal, 25 de diciembre de 2012).

Hay autores que consideran, y con razón, que las instituciones y cultura de la sociedad estadounidense han cambiado por influencia de los migrantes en cuanto participantes activos en la producción, como actores políticos y creadores de cultura. La inmigración, afirma Hirschman (2005), no es simplemente una parte de la historia estadounidense, más bien la inmigración es una fuente principal en la que tanto el carácter dinámico e identidad de los Estados Unidos tienen su origen.

Como todos los países tradicionales de recepción —los Estados Unidos, entre otros— la política de inmigración desde hace mucho tiempo se entrelaza estrechamente con la política de población. Como los niveles de fertilidad han caído debajo de los umbrales críticos en recientes décadas, la inmigración se ha convertido en el mejor garante, no sólo del crecimiento demográfico, sino además del reemplazo de la población y de la fuerza laboral. En Canadá, por ejemplo, cerca de 70% del crecimiento de la fuerza laboral está atribuida a la inmigración. Un mayor vínculo directo entre política económica y política de inmigración aparece en el intento de los Estados por reclutar trabajadores técnicos altamente calificados en varios campos del conocimiento científico y tecnológico. Y no sólo atraen a lo más granado del ámbito académico, sino que también introducen programas para atraer empresarios con un historial probado e importante capital económico (Ley, 2003).

Según Azmat (2010) se ha descubierto que los negocios de empresarios migrantes son generalmente actividades de pequeña escala, y muestran muchas de las características, problemas y necesidades de apoyo de las microempresas. La propiedad de pequeños negocios ha sido una estrategia importante para la adaptación de los inmigrantes a las sociedades desarrolladas.

El capital humano, como son las habilidades, la educación y la experiencia, el mercado de capital, el cual incluye medios materiales tangibles relacionados con los antecedentes de clase y el capital social, que son factores intangibles que fomentan la solidaridad de grupo, la confianza y las obligaciones recíprocas, se combinan para facilitar el espíritu empresarial migrante. Las condiciones históricas son factores importantes a considerar, ya que abren la posibilidad de que, bajo ciertas circunstancias favorables, las actividades empresariales tomen cuerpo, así también, el contexto

político incide en las tasas, crecimiento y expansión de las empresas migrantes. Tanto a nivel macro como micro la política de inmigración, establecimiento y la política fiscal impactan en la formación y sobrevivencia del espíritu empresarial migrante (Ilhan, Sahin y Cilingir, 2011).

TABLA 9. *Empresarios migrantes de Huandacareo en los Estados Unidos*

<i>Lugar de residencia en E.U.</i>	<i>Antes de ser empresario, su trabajo en E.U.</i>	<i>Papás de los empresarios</i>	<i>Hermanos de los empresarios</i>	<i>Inicios de la empresa</i>	<i>Promedio de vida de las empresas</i>	<i>Inicio de la empresa</i>
<ul style="list-style-type: none"> • Texas 50% • Illinois 30% • California, Florida y Carolina del Norte 20% 	<ul style="list-style-type: none"> • Labores agrícolas 10% • Servicios 10% • Industria 20% • Industria y servicios 20% • Agrícola y servicios 10% • Agrícola, industria y servicios 30% 	<ul style="list-style-type: none"> • 90% fueron migrantes • 77% tuvieron actividad empresarial en Huandacareo 	<ul style="list-style-type: none"> • 71.4 tienen actividad empresarial en E.U. 	<ul style="list-style-type: none"> • 80% tenía de 19 a 32 años de edad • 20% de 40 a 50 años de edad 	<ul style="list-style-type: none"> • 18.7 años 	<ul style="list-style-type: none"> • 90% tuvo apoyo de familiar o amigo para el inicio del negocio

FUENTE: Elaboración propia con base en las entrevistas realizadas.

Las empresas de los inmigrantes tienen una mayor participación en los pequeños negocios en los países desarrollados tales como Alemania, Inglaterra y los Estados Unidos (Ilhan, Sahin y Cilingir, 2011). Yang, Colarelli, Han y Page (2011) afirman al respecto que la propiedad de pequeños negocios es frecuentemente considerada un importante vehículo para el ascenso económico y la movilidad social para los inmigrantes debido a sus limitadas oportunidades laborales, barreras lingüísticas y discriminación en el país de destino. Veamos la siguiente narración donde se muestra cómo inició y fortaleció su negocio:

Mi papá me arregló, él fue bracero, jubilado. Trabajó desde 1956 hasta el 2004. Él le arregló a tres de sus hijos, entre ellos, yo. La primera vez llegué a

California porque estaba mi papá, llegué de observación, no pensé en trabajar, opté por ir seis meses dentro de los cuales sí trabajé en el campo, pismando tomate en Tracy. Regresé y me fui de nueva cuenta desertando de la escuela y tomé como decisión los Estados Unidos. El motivo es que sentí que a corto plazo era mejor opción que lo que venía haciendo. De ahí en fuera duré tres años haciendo lo mismo en Tracy y alrededores. Hasta que surge accidentalmente visitar Texas en un viaje de vacaciones, fui a Houston y decidí conocer y desarrollar ese nuevo trabajo. Llegué con un amigo y opté por instalarme con otros amigos. El motivo fue que siempre pienso y pensé que era más desarrollo en sentido de proporción en las actividades. Pensé terminar mi carrera, pero opté por Tracy porque era trabajo por contratos temporales, pero que se ganaba bien. En Houston ganaba menos, era otro oficio y le arriesgué a largo plazo, era mucho más útil aprender ese oficio y comencé una nueva etapa, tomé un trabajo con menos garantía. Duré como empleado en la construcción cuatro meses, me di el reto. Fueron varios factores, primero se presentó la oportunidad de ser socio con otra compañía y comencé una asociación, que era una rama pequeña de la construcción que no era difícil de hacer. Se desarrolló por ocho meses, y se presentó la oportunidad de seguir por mí solo y hacer lo que hasta hoy día sigo haciendo en mi propio negocio. Se tomaron esos retos porque yo estaba casado, de ahí en fuera me adentré a extenderme a otras actividades siempre en la construcción. Para entonces ya no hubo dudas y desarrollé lo que más podía en la construcción. Esto fue en 1990. Empecé trabajando con tres empleados de Huandacareo y otros mexicanos, ahí se vino desarrollando. De ahí se incrementó en todo, los servicios se potencializaron de mi compañía *D. García Painting in Remodeling* hasta hoy en día. Es una compañía no asociada, eso significa que eres dueño único. No me costó trabajo registrarla, se cubren tan sólo requisitos legales en una base de datos que implica llevar el récord en ese registro, trabajar legalmente ese registro que viene siendo el registro de compañía. Se comenzó más que todo haciendo terminados de trabajos residenciales en interiores y exteriores (cosmético para casa). Cuando aumentó en potencia se amplió a diferentes ramas como fue la construcción en residencia nueva o remodelación de pies a cabeza (de suelo a techo) desde un cemento hasta el techo, plomería, electricidad, pisos, estructuras, pero siempre manteniendo en prioridad lo cosmético como producción primaria. Pero entonces se abrió

en un tiempo con más trabajadores. Obviamente dando más servicios para la demanda existente que siempre fue al alza. Durante este periodo de 10 a 13 años de 1992 al 2004 se incrementaron más mis trabajadores hasta un máximo de 43, parcial y eventualmente siendo base 25 y el resto en forma de subcontratos, dependiendo de los requerimientos o producción requerida. Trabajamos en promedio cosméticamente (terminados, preparación de interiores, texturas, sellamientos, pintura, interior y exterior) una producción mensual de 30 a 40 casas más lo que fue eventual de otras casas mensuales. El costo de cada casa en promedio es de 5 000 dólares por casa. Se empleaba mitad de Huandacareo y mitad de todos lados de México y Sudamérica, también llegué a emplear a gringos que a estos los tuve en cosmético y otra parte de especialistas en pisos, estructura, electricidad, plomería. En los Estados Unidos en la construcción en una casa se ocupan más o menos de 70 a 120 diferentes trabajos de especialización, para pintura es preparación, sellamiento, corrección, pintar, detallista, texturista, limpiador, barredor, inspección; y dentro de eso implica 2-3 brochistas, rolerador y esprayor. De esas 120 especializaciones (desde el iniciado hasta el final) mi compañía cubría 40 nuevas casas, y 80 las cubrí preparando y terminando la casa (ramo de electricidad, plomería, aire acondicionado, techo, entre otras). Dependiendo el cliente el trabajo no era igual, aparte entre otras cosas como compañía desarrollé la evaluación y estimación de cada trabajo, es decir, cotización, administración, supervisión, contratos y desarrollo de cada una de ellas. Manejo el inglés, 90% me manejo en idioma inglés con latinos, foráneos, europeos, chinos. No lo aprendí rápido, no fue fundamental porque conocía el ramo, eso en relación con mejor entendimiento, mejor remuneración económica pero no mejor servicio. Siempre el ingreso lo manejé en relación con lo que hacía mi trabajo con el apoyo de los trabajadores para llevarlo a cabo. Ése fue el tiempo dorado Premium [...] Aquí seguimos. De 2004 hasta hoy he optado por llevar mi servicio a grado casi de generalizarlo en subcontratos. Hasta el presente y dependiendo la producción manejo tan sólo de una a 10 ramas diferentes, eventualmente tengo un trabajador y he optado por subcontratar personal, pero llevando y ofreciendo el mismo servicio. Opté por dejar la producción y llevar a cabo a servicios más especializados en menos escala de producción. Hay motivos personales, de salud y bienestar para hacer ese cambio, más que la crisis económica. Si hay muchos de Huandacareo empre-

sarios en Houston, esto es debido a la facilidad de los requisitos estatales para llevarlo a cabo. En California es más difícil llevar una compañía de construcción, en Texas no los requiere. Antes que yo había de Huandacareo como empresarios tal vez siete a 10, ahorita tal vez haya unos 30 [...] Vivo en un suburbio de Houston, la idea fue desconectarme del sistema de la ciudad, es un condado, zona residencial, desarrollo mi actividad en un rango de trabajo de 200 millas a la redonda. Desconozco la producción de los otros empresarios de Huandacareo. No tengo vecinos de Huandacareo, estoy en un rancho, no tengo ni vecinos. Mi casa es de un valor aproximado de 500 000 dólares (D. García, comunicación personal, 1° de enero de 2013).

Capital inicial

El capital es indudablemente uno de los más cruciales recursos para la formación de los negocios (Kwang y Won, 1985). Mientras que los empresarios nativos usualmente piden prestado su capital inicial a los bancos, es menos probable que los migrantes empresarios reciban fondos del banco y frecuentemente piden prestado capital a la familia o a otros miembros del grupo. Los empresarios migrantes son menos inclinados a juntarse con redes formales nativas, grupos minoristas, asociaciones comerciales, organizaciones de franquicia. Se observa una concentración geográfica especialmente en las más grandes ciudades, porque los migrantes empiezan sus negocios en lugares donde ya existe una gran población residente de gente con los mismos antecedentes migrantes (Nijkamp, Sahin y Tuzin, 2009). Al respecto un empresario migrante de Huandacareo comentó lo siguiente:

Yo estoy en Houston, ahí tengo mi negocio de pintura. Es darles mantenimiento y remodelación a casas. Como son de madera hay que mantenerlas constantemente [...] las razones por las que decidí invertir en los Estados Unidos es por el aprendizaje que tuve en ese tiempo. A los 29 años puse mi negocio y fue importante la ayuda de mis hermanos porque yo estaba quebrado. Siempre estamos en comunicación con apoyo técnico, les preguntas a ellos y a otros amigos. Fue definitivo que mis hermanos fueran empresarios. Yo tengo mucha comunicación con un hermano, él hace la carpintería y yo la

pintura, cada quien con su negocio, pero siempre nos estamos ayudando (C. A., comunicación personal, 6 de enero de 2013).

Integración a la sociedad estadounidense

Hay varios factores a considerar para entender la dificultad de los migrantes mexicanos para integrarse a la sociedad estadounidense. Los análisis realizados por la CONAPO (2012) dan cuenta de ello. Según esta institución, a pesar de ser un fenómeno centenario, masivo y continuo los inmigrantes mexicanos enfrentan múltiples obstáculos para integrarse a dicha sociedad comparados con otros grupos migrantes. Esto se refleja en el bajo promedio educativo, escaso manejo del idioma inglés, bajos índices de naturalización, elevada concentración en empleos mal remunerados y a los altos niveles de pobreza de los hogares mexicanos en ese país. Resultados muy escuetos si los comparamos con los promedios de la población nativa y de otros grupos de inmigrantes. En esta investigación, el asunto de los empresarios adquiere otros matices. Y el proceso de integración adopta otros derroteros.

Hay investigadores (Fairlie y Woodruff, 2007) que afirman que los inmigrantes generalmente tienen más probabilidades de ser empresarios que los nativos estadounidenses. Muchos estados y el gobierno federal están promoviendo el autoempleo como una ruta para que los familiares dejen la pobreza y la inseguridad al desempleo y el bienestar. El éxito económico de ciertos grupos de inmigrantes en los Estados Unidos —como los chinos, japoneses, judíos, italianos, griegos y coreanos— es en parte a que poseen pequeñas empresas. Existen además evidencias que indican más movilidad ascendente en los trabajadores autónomos de bajos ingresos que en los trabajadores asalariados de bajos ingresos, y los empresarios experimentan más rápido crecimiento de ganancias en promedio que los asalariados. Otro argumento para promover el espíritu empresarial entre los inmigrantes es que es un importante vehículo para el crecimiento económico y la regeneración de las economías (Assudani, 2009) además de que genera empleos en sectores con alto crecimiento potencial, siendo el caso de que es más probable que los latinos contraten a trabajadores del mismo origen étnico a que hagan los empresarios estadounidenses.

Visto de ese modo, los empresarios migrantes crean oportunidades de empleo, desarrollo de capital social, una mejor integración dentro de la sociedad, un incremento en el rango de bienes y servicios disponibles, la expansión de alternativas al consumidor y el crecimiento en ciertos sectores (Azmat, 2010). Un ejemplo contemporáneo de empresariado migrante entre las comunidades hindú y china es Silicon Valley. Los hindúes fundaron 15% de todas las empresas de nueva creación en Silicon Valley, mientras que los inmigrantes de China y Taiwán combinados fundaron 12.8% (Chand y Ghorbani, 2011). Otra evidencia a resaltar es el hecho de que en el periodo de 1970-1999 los empresarios inmigrantes chinos y coreanos reorganizaron la morfología de Los Ángeles, California, construyendo nuevas comunidades para hospedar a sus paisanos migrantes. Y también en Europa, afirman Nijkamp, Sahin y Tuzin (2009), muchas ciudades se han convertido en sociedades pluriformes y multiculturales como resultado de la influencia estructural de los migrantes extranjeros en décadas recientes.

Es interesante resaltar lo que Vinogradov y Kolvereid (2010) refieren cuando analizan lo que ellos consideran la inteligencia de los empresarios migrantes. Ellos conciben la inteligencia como una capacidad mental, la cual, entre otras cosas, implica la habilidad de razonar, planear, resolver problemas, pensar abstractamente, comprender ideas complejas, aprender rápidamente y aprender de la experiencia. Esta capacidad puede ser esencial para que los migrantes comiencen un nuevo negocio en el nuevo ambiente de la sociedad de destino. Empezar y manejar un negocio en un nuevo país requiere aprendizaje y adaptación mental y la habilidad para reconocer las oportunidades empresariales. Para Borjas (1986) la asimilación es importante para la construcción de un negocio de inmigrantes.

Es interesante hacer notar las aseveraciones de Bogan y Darity (2008) cuando hacen mención de las vetas culturales cuando tratan de explicar el éxito empresarial de los coreanos en los Estados Unidos. Según estos autores los inmigrantes coreanos tienen los más altos índices de autoempleo entre los 17 grupos que llegaron a ese país entre 1970 y 1990. Tomando en cuenta la hipótesis culturalista esto puede ser explicado por sus atributos étnico-nacionales. Históricamente, un rasgo predominante de la cultura coreana fue la influencia de la civilización china, especialmente a través

del confusionismo, el cual ostensiblemente hace hincapié en el trabajo duro, la visualización al futuro, la movilidad social y las conexiones familiares. Aunado esto a sus antecedentes de clase media urbana que los provee de capital financiero inicial, formación universitaria y manejo de habilidades y actitudes.

Todos los migrantes empresarios entrevistados para fines de esta investigación coinciden en señalar que cuando iniciaron su negocio las condiciones económicas en los Estados Unidos fueron muy favorables para el éxito de las empresas, ya que había mucho trabajo y la economía no presentaba signos de crisis como los que actualmente se ven. Eso aunado a las facilidades institucionales, en reglamentos, permisos, concesiones y trámites burocráticos, permitió un clima que impulsó la creación de nuevas empresas. Y consideramos que la alta capacidad de adaptación, la inteligencia empresarial y un contexto favorable fueron factores importantes. Veamos sus vivencias.

Cuando inicié mi negocio sí que se pudo por todas partes. Había mucho trabajo, mucho dinero, la construcción por dondequiera se veía, el trabajo nos sobraba. La economía de los Estados Unidos era muy fuerte todavía. Lo importante es que uno supiera del manejo, que conociera cómo se trabaja, que uno fuera un tanto listo para aprovechar las oportunidades y estar adaptado a ese país, imponerte con carácter, porque está cabrón entender allá cómo se maneja. Daniel mi primo me echó la mano, me abrió las puertas. Allá no se necesita mucho dinero para montar un negocio, todo te lo dan a crédito. Mi hermano me prestó 700 dólares para escaleras, una camioneta vieja y nos fuimos al paso. De los trámites allá no es como aquí, y te lo digo porque también tuve un negocio aquí antes de irme, aquí es más complicado todo, te traen vueltas y vueltas y desaniman a la gente. Allá es muy fácil, allá todo es puro dinero, registrar tu negocio no te lo niegan. Mi negocio tiene registro estatal, contratamos a un abogado para registrarlo, notarizamos todo, lo mandamos al Congreso del Estado en Austin y nos lo mandaron, nada más renovar el registro cada 3 o 4 años y pagar otra vez. Lo difícil es que te conozcan las compañías de pintura y agarrar crédito, el crédito del ciudadano es muy bueno (J. P., comunicación personal, 29 de diciembre de 2012).

Como anteriormente se refirió, 50% de los empresarios migrantes de Huandacareo tienen sus negocios en el estado de Texas (la gran mayoría en Houston); 30% radica en la ciudad de Chicago, Illinois y el restante 20% en otros estados como California, Carolina del Norte y Florida. En Texas las ultramodernas urbes como Houston y Dallas han favorecido una pujante actividad de servicios donde muchos migrantes han encontrado un nicho para la inversión. Los negocios que han creado los migrantes huandacarenses en suelo texano son las compañías de pintura, mantenimiento y remodelación de casas, carpintería, construcción, inmobiliaria y renta de bodegas, principalmente. En Chicago, Illinois, han invertido en compañías de la construcción, empacadoras de carne, limpieza y mantenimiento de edificios, cantinas y restaurantes, entre otros. Y en los restantes estados han abierto compañías constructoras, cantinas, restaurantes y compañías de servicio de jardinería.

Si hay muchos de Huandacareo empresarios en Houston, esto es debido a la facilidad de los requisitos estatales para llevarlos a cabo. En California es más difícil llevar una compañía de construcción. En Texas no los requiere. Antes que yo había de Huandacareo como siete o 10 empresarios, ahorita tal vez haya unos 30, pero unos 15 son los que se han mantenido a través del tiempo [...] yo fui consejero, supervisor de algunos de ellos, trabajaron para mí eventualmente (D. García, comunicación personal, 1º de enero de 2013).

Las razones que expresaron para invertir en los Estados Unidos fueron: por mejorar económicamente, porque tenían socios y experiencia en ese terreno y las mayores certidumbres y facilidades para invertir en ese país. Su actividad empresarial comenzó a edades muy productivas; 80% tenía entre 19 y 32 años, el restante 20% eran cuarentones con un promedio de edad de 29.5 años. Sus negocios han sido capaces de resistir los vendavales de la crisis económica que sacudió a la sociedad estadounidense en los últimos años. Así tenemos que la empresa más joven cuenta con 8 años de antigüedad, mientras que la más longeva cumplió ya 32 primaveras; el promedio de vigencia de estas empresas en el mercado es de 18.7 años.

Es interesante observar que 90% de los empresarios migrantes huandacarenses en los Estados Unidos tuvo el apoyo de algún familiar o amigo al momento de montar su propio negocio, siendo éste en recursos monetarios, asesoría, vínculo con socios, en contratos, facilitación de las rutas y los mercados. Muchos de estos empresarios fueron empleados de familiares o amigos durante algún tiempo, y éstos facilitaron el capital social, ahondaron el capital humano y abrieron camino en el mundo empresarial.

Convertirse en empresario no depende de la cantidad en recursos monetarios, más bien son las habilidades personales para interactuar, la vocación, la disposición a correr riesgos, la experiencia empresarial familiar, las necesidades económicas, el capital social con el que cuentas, las pericias técnicas, los recursos lingüísticos, las consideraciones simbólicas de pertenecer a la élite migrante ganando estatus, reconocimiento, ingresos, retornos cíclicos a su lugar de origen y el poder exhibir la capacidad de compra e inversión en ambos países. Prueba de ello es que hubo migrantes que con un capital inicial de 400 dólares y una camioneta vetusta iniciaron su negocio. Pero hay ejemplos de inversiones iniciales con significativas cantidades que con el ahorro de varios hermanos y un préstamo bancario sumaron los 350 000 dólares. Veamos un caso.

Llevo 10 años en este negocio, es de carpintería y remodelación. Ofrezco mis servicios a constructores, decoradores, propietarios de casas, es un pequeño negocio. En Texas es sencillo montar un negocio, no ha habido necesidad de registrarlo, legal y fiscalmente, lo que tenía que hacer es la declaración de impuestos individual y como empresa [...] Mi hermano Manuel llegó primero a Texas, me invitó, le aprendí la habilidad de la pintura, después me salí y empecé a buscar el trabajo por mi cuenta sin saber muy bien. Con tarjetas de crédito y unos 25 000 dólares de la venta del equipo y maquinaria que vendí de mi negocio cuando me fui de aquí empecé allá. Porque te acuerdas que aquí tenía una carpintería y maderería y ocupaba hasta 18 trabajadores, habilitadores, ensambladores, alijadores. Me fui nuevamente a los Estados Unidos porque mi hijo quería hacerse profesionalista allá, el reto que me propuse aquí ya lo había logrado, porque aterricé en la política que me acarreó conflictos legales por querer defender intereses de la población. Desatendí el negocio por la actividad política, era redituable y generaba buenos dividendos.

Tenía trabajo de sobra y mucha clientela en Moroleón y Morelia (R. A, comunicación personal, 25 de diciembre de 2012).

Ingresos

Según el Current Population Survey, en el año 2010 los ingresos anuales de los trabajadores mexicanos de 15 años y más en los Estados Unidos fueron los siguientes: 2.04% estuvieron por debajo de los 9 999 dólares; 22.4% ganó de 10 000 a 19 999 dólares; 37.3% percibió entre 20 000 y 34 999 dólares; 18.6% ganó de 35 000 a 49 999 dólares; 12.4% —todavía un franja considerable— estuvo en un rango elevado de 50 000 a 74 999 dólares; 3.8% percibió de 75 000 a 99 999 dólares y tan sólo 3.0% superó los 100 000 dólares de ingreso anual. Con base en las cifras de esta fuente oficial estadounidense tenemos que, en general, 26.6% de los latinos están por debajo de la pobreza, mientras que de los mexicanos 28.6% lo están.

De acuerdo con el análisis del Pew Hispanic Center a raíz de la problemática situación estadounidense de los últimos años la mayor oleada de migración en la historia de un solo país a los Estados Unidos se ha frenado. Después de cuatro décadas de crecimiento que condujeron a casi 12 millones de inmigrantes el flujo migratorio neto de México a los Estados Unidos se detuvo. Esto se debió principalmente a la contracción del mercado laboral en el vecino país del norte y al declive de la actividad de la construcción de la vivienda, la cada vez más fuerte restricción fronteriza, el incremento de las políticas de deportación, las rutas agrestes y peligrosas del cruce ilegal de la frontera, la disminución a largo plazo en las tasas de natalidad en México y el mejoramiento de las expectativas económicas en México. Para esta institución, es posible que la migración de trabajadores mexicanos en busca del sueño americano se reactive una vez que se establezca la economía estadounidense.

Es obvio que las ganancias por mes han variado a lo largo de sus años como empresa. Los migrantes empresarios hablan de una “etapa dorada” para referirse al periodo donde el negocio estuvo en la cúspide de la prosperidad. Muchos de ellos actualmente transitan por un ciclo de mayor austeridad, reflejo de la adversa situación económica global. De los entrevistados el menor rango de ganancia al mes fue de 3 000 dólares y el que

manifestó mayores márgenes de ganancias anda arriba de los 20 000 dólares mensuales. En promedio los dividendos mensuales de estos empresarios andan en 9 562 dólares. Esto significa que las ganancias anuales mínimas son de 36 000 dólares, mientras que las mayores son de 240 000 dólares, dando como promedio 114 750 dólares.

Mi negocio me deja unos 3 000 dólares al mes ya pagando todo. Yo empleo a cinco personas y conmigo somos seis, son gente de aquí de Huandacareo. Me gusta emplear a gente de aquí porque le saben y no es difícil trabajar, a otros les tengo que enseñar. Les pago 10 dólares la hora, el mínimo anda en 7.50 dólares, el trabajo no es pesado, es detalloso. Mi negocio es de limpieza y mantenimiento de edificios en Chicago. En el techo se pone un equipo de lona para evitar que el polvo caiga a la maquinaria. Se ocupa tener idea, no es muy laborioso, pero sí muy complicado saber las máquinas que nos llevan arriba para acomodar el hule y cerrar todo. Rentamos las máquinas, las grúas para subir, las herramientas son hule y navajas, *tape*. La competencia son tres o cuatro compañías grandes. Todas esas compañías son gringas, casi no ves a mexicanos en eso. Yo como mexicano un ex jefe italiano me llamó y me dijo (me tiene mucha confianza) y me invitó a hacer mi compañía. La abrí, él me ofreció clientela. Con él y esa compañía de techos duré 7 años, después que me salí se le ocurrió la idea y me propuso eso. Antes trabajábamos el techo, pero no de esta calidad, nos asociamos, me dijo, tú pon la mano de obra y yo pongo los trabajos. Los tiempos buenos fueron como de hace 4 años para atrás. La recesión decayó la construcción, mi trabajo sería lo último que haría, antes lo compraban con mucha facilidad y ahora no tienen el dinero para pagar [...] me gustaría ampliarme, crecer, pero con la crisis no me he podido dar el lujo de crecer, ahorita decayó, en el futuro espero que se componga, ahorita hay 10 compañías compitiendo, por ejemplo, antes eran tres que competían, esto bajó el trabajo (R. Chávez, comunicación personal, 26 de diciembre de 2012).

Los empresarios huandacarenses en los Estados Unidos han generado una cantidad importante de empleos. Tan solo 10% son dueños y operadores de su negocio y no emplean a nadie más, 60% emplea de uno a 10 trabajadores, el restante 30% le da trabajo de 11 hasta 130 empleados. Estos últimos son los empresarios con mayores recursos financieros que tienen a

su cargo compañías constructoras, emparadoras de carne, centros comerciales, restaurantes, compañías de pintura y remodelación de casas. En promedio estos empresarios huandacarenses dan trabajo a 22.9 personas en suelo estadounidense.

Llama la atención que del total de empleados que laboran en estas empresas tan sólo 18.77% son de Huandacareo, el resto son mexicanos —en su mayoría—, centro y sudamericanos, e incluso estadounidenses. Pero ¿por qué no hay más trabajadores huandacarenses en esas empresas? Veamos el siguiente relato:

Tenemos una empresa de la construcción en Chicago, nos dedicamos a calles, carreteras, metemos drenaje, tubería, reemplazamos redes nuevas, banquetas nuevas, quitar las viejas. Hay licitaciones que se publican en el periódico, saca uno los planos y ve en qué consiste el trabajo, el monto y si uno está en la capacidad lo hace. Competimos con tres hasta 50 compañías. El que da el precio más barato se queda con el trabajo. Nunca nos hemos querido envolver con ninguna persona en particular porque si algún día cae nos vamos con él, estás fuera de la política, gane quien gane. En cuestión de compañías somos de las más fuertes de hispanos, ya rebasamos a los italianos que eran los fuertes, pero les estamos ganando, por mucho tiempo fueron los que dominaron el giro de la construcción, y ahora poco a poco los estamos desplazando y estamos al tú por tú. Tenemos casi 18 años como compañía, es familiar, no hay ningún socio de afuera. Fueron recursos nuestros, los ahorros de nosotros inicialmente fueron como de 150 000 dólares, luego préstamos de 200 000 dólares y con eso empezamos. Hemos crecido, somos 15 veces más grandes de cómo iniciamos. Iniciamos con cinco hermanos y dos hermanas, en total siete, y ahorita son 130 trabajadores. De los hispanos somos de los fuertes. Lo reinvertimos, la ciudad luego nos tarda en pagar un año [...] trabajan pocos de Huandacareo, cuando empezamos si eran bastantes, al año siguiente teníamos como 15 de Huandacareo, después tuvimos problemas con la gente de aquí porque se ofendían si los mandabas, por confianza, luego decidimos que el que llegue sea obediente. Ahorita tenemos 8 o 10% de trabajadores de aquí. Como no te conocen no te rezongan. Nosotros pagamos de 30 a 35 dólares mínimo la hora (A. D., comunicación personal, 27 de diciembre de 2012).

Lazos transnacionales de los empresarios migrantes con su comunidad de origen

Cuando se incluye la migración en el debate del transnacionalismo, señalan Peberdy y Rogerson (2000), los debates se canalizan hacia cuestiones de la construcción de la identidad migrante, redes transnacionales en patrones de migración y transición en entornos urbanos. A pesar del enfoque en la migración, las fronteras, los movimientos y el comercio en los discursos y debates transnacionales, la relación entre migrante y espíritu empresarial migrante y transnacionalismo tienden a pasarse por alto.

Son múltiples las consecuencias de la migración internacional y del transnacionalismo empresarial migrante para las regiones y comunidades de origen (Duan, Kotey y Sandhu, 2021; Antwi, 2020; Hong y Na, 2017, Kwark y Hiebert, 2010). Se manifiestan con diversa intensidad dependiendo de la amplitud y envergadura de la migración, de las condiciones de las localidades y de la región, y de las peculiaridades personales de los migrantes. Los impactos no sólo inciden en las estructuras demográficas, sino también en el andamiaje económico, política y sociocultural que imponen cambios a su vez muy significativos en el plano familiar y personal (CONAPO, 2012).

Mientras la migración de retorno está recibiendo mucha atención (Masferrer, 2021), hay todavía poca información en relación con los factores que determinan las intenciones y decisiones de los migrantes a retornar. Es frecuente asumir que la integración en los países de destino y la concomitante debilidad de los vínculos transnacionales decrece la posibilidad de retornar (Hass y Fokkema, 2011).

Los planes iniciales de todos los migrantes empresarios entrevistados fue irse, ahorrar y retornar a Huandacareo. En el momento actual sus expectativas siguen siendo ésas, con la salvedad que lo ven muy difícil, ya que los hijos han crecido —y muchos han nacido— en una cultura muy diferente, han tendido afectos, redes, rutinas y han construido identidades muy distantes a las de la tierra de Juan Colorado. El sueño de regresar sigue vigente, pero conforme pasa el tiempo se complejiza, ya que la decisión va más allá de una mera determinación individual. Son los hijos, pero también el confort, las oportunidades de empleo e inversión y la cotidianidad lo que frena ese regreso tan anhelado.

Para Azmat (2010) el término *empresariado transnacional* está ganando muchos adeptos y expresa su interés en los empresarios transnacionales quienes migran a otros países, pero mantienen vínculos simultáneos relacionados con el negocio con su país de origen, así como con el país de destino. Portes, Haller y Guarnizo (2002) definen a los empresarios transnacionales como inmigrantes de autoempleo cuyas actividades empresariales requieren viajes frecuentes al extranjero y que dependen para el éxito de sus negocios de los contactos y asociados en otro país, principalmente su país de origen. Para Ilhan, Sahin y Cilingir (2011) el espíritu empresarial transnacional está definido como el descubrimiento, promulgación y exploración de oportunidades a través de las fronteras nacionales, para crear futuros bienes y servicios.

Y es que las condiciones se prestan. El avión, el teléfono, el internet son condiciones tecnológicas que elevan las actividades transnacionales de los migrantes cuyo alcance e intensidad supera con mucho a las del pasado. Ello permite que la mayoría de los inmigrantes de vez en cuando participen en alguna clase de actividad transfronteriza, ya sea enviando remesas, mandando artículos de consumo, comprando bienes, etc. Es decir, la diáspora empresarial transnacional ha sido descrita como un campo social de inmigrantes operando en un complejo dominio transnacional con cuales rasgos culturales, institucionales y económicos que facilitan varias estrategias empresariales (Riddle, Hrivnak y Nielsen, 2010). O como dijeran Riddle y Brinkerhoff (2011), las identidades diaspóricas transnacionales y la estructura social junto con la facilidad cada vez mayor del movimiento de inversión y el capital transfronterizo, han dado lugar a un caso especial de comportamiento empresarial étnico internacional: la inversión empresarial de la diáspora.

Una de ellas es retornar e invertir, o invertir, en su país de origen logrando con ello impactar positivamente en su economía. Ejemplo de ello es el caso de China, donde más de 250 000 científicos y estudiantes regresaron del extranjero en 2006. Entre esos, 5 000 retornados han establecido nuevas empresas de alta tecnología en Zhonggauncun Science Park, la Silicon Valley China. Los migrantes de retorno de allende el mar han jugado un papel muy importante en el desarrollo de las economías emergentes, tales como Taiwán, Corea del Sur, China e India (Dai, Ou y Liu, 2009). En

Huandacareo los migrantes de retorno inversores han jugado un papel muy importante en el desarrollo de la población. Algunos a pesar de la impronta positiva han tenido que reempacar maletas y remigrar a los Estados Unidos. Actualmente hay varios empresarios que retornan e invierten en Huandacareo, sus negocios fueron a la baja y volvieron a los Estados Unidos nuevamente a invertir. Es decir, no dejaron de ser empresarios.

Cuando retorné viví aquí 7 años, yo ya venía con el deseo de quedarme con un capitalito, tenía maquinaria pesada, una ferretería, unos camiones de volteo, vendía tepetate, arena. Eso fue de 1990 a 1997. Regresé con un capital aproximadamente de 100 000 dólares. Yo ya me sentía triunfador, pero Carlos Salinas de Gortari nos mandó para atrás. Yo no veía futuro para mis hijos aquí, se van a ir a los Estados Unidos, pero no preparados. No que aquí no pudiera, pero aquí sería más difícil darles estudio. Pudo más esto, combinado con la situación económica de los años. Hasta el mejor pagador me quedaba mal, los precios del cerdo cayeron al máximo, nadie tenía liquidez. Tenía unos siete trabajadores, dos choferes, dos maquinistas. Se vendió todo y nos fuimos con todo y familia. Pagué deudas bancarias, sin nada, y volver a empezar de cero. Estuvo muy difícil la situación económica, dejé sólo las propiedades que pude rescatar, intenté venderlas, pero no pude, nadie compraba. Llegué a Houston sin nada. Tenía la experiencia de constructor, inicié de nuevo [...] Duré unos 4 o 5 meses para agarrar otra vez mi clientela en la construcción, empecé más fuerte, y a los dos años fue que tuve una compañía más sólida y ya construía casas. Como a finales de 1999 monté otra empresa que es la que tenemos ahorita, una Inmobiliaria Renta de Bodegas, DIGA Self Storage, así está registrado. La registré hace 12 años, y además tengo a DIGA Construction que la registré en 1997. Tengo dos empleados y mantengo a subcontratistas, contrato al plomero, al electricista. La DIGA Self Storage la mantiene la familia, mi esposa es la que la maneja. De los dos trabajadores que tengo uno es de Huandacareo y el otro es de Honduras. Ganan 100 dólares diarios, los empleados varían, pero mantengo dos, a veces 10. Ya no me dedico tanto a trabajar, agarro los proyectos y los hago. Genero trabajo porque les doy trabajo a los contratistas, plomeros, electricistas, albañiles, colocadores de pisos, marmoleros, los que instalan el granito en las cocinas. Cuando llegué un compadre me prestó una camioneta que costaba 400 dóla-

res. De ahí empecé a conseguir maquinaria, de cero, a pintar, remodelar las casas (A. D., comunicación personal, 27 de diciembre de 2012).

Riddle, Hrivnak y Nielsen (2010) consideran que las instituciones proporcionan la base a largo plazo del rendimiento económico y estructuran los incentivos de la interacción e intercambio humano. Muchos mercados emergentes sufren los vacíos institucionales debido a la carencia de intermediarios especializados cuyas acciones típicamente sirven para reducir los costos de transacción y fomentar la interacción entre potenciales compradores y vendedores. Los vacíos institucionales apuntalan muchos de los desafíos estructurales en los mercados emergentes y frecuentemente hace que sea difícil que las empresas en ese ambiente logren triunfar.

Todos los empresarios migrantes huandacarenses han invertido de alguna forma u otra en su localidad de origen. La totalidad de estos empresarios ha adquirido terrenos; 90% ha construido sus casas, que sobresalen por sus dimensiones y estética. Es importante mencionar que 40% de los empresarios migrantes abordados ha invertido parte de sus ahorros en granjas porcícolas, balnearios y ranchos ganaderos que han impactado en la generación y consolidación de negocios que han creado empleo para el municipio.

Tengo inversión en Huandacareo, soy socio del fraccionamiento del Verde, tengo una propiedad de tepetate, y un nuevo banco de materiales de grava y arena en Chucándiro, Michoacán, ya lo tengo, voy a abrirlo, ese es el proyecto que está punto de arrancar. Estaremos en las dos partes atendiendo los negocios aquí y en Houston. Tengo fe de que puedan cambiar las cosas en nuestro país, amo a mi pueblo, el arraigo que tenemos aquí en el pueblo. Es un negocio familiar (A. D., comunicación personal, 27 de diciembre de 2012).

Al restante 60% se le preguntó el por qué no han invertido en negocios en Huandacareo y sus respuestas giran en torno a que la actividad porcícola está en crisis y ya no genera dividendos, al contrario “puros problemas”, que no hay facilidades de invertir como en los Estados Unidos, aquí hay muchas trabas burocráticas. Asimismo, las adversidades

económicas y competitivas de un sector tradicional como el porcícola que —desde la década de 1990, cuando se puso en marcha el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN)— participa en un mercado desigual y los instrumentos institucionales que no generan certidumbre para la inversión son las razones que aducen los empresarios migrantes para no apostarle sus ahorros a la creación de nuevos negocios.

Significa que ese 60% no tiene relaciones empresariales con los empresarios locales. El otro 40% tiene vínculos con empresarios locales, ya sea de coinversión o de relaciones comerciales muy estrechas. Por sus recursos, relaciones, vínculos y aspectos simbólicos estos migrantes frecuentan mucho más a menudo su pueblo de origen, comparados con los demás migrantes. Así tenemos que en promedio estos empresarios hacen 2.3 visitas al año. Los pretextos son múltiples: fiestas patronales, fiestas cívicas locales, eventos familiares como bautizos, bodas, clausuras de ciclos escolares, funerales, citas médicas, entre otras. Pocos son los que tan sólo vienen a su pueblo una vez, pero los hay que hasta cuatro veces lo visitan. Estos y otros aspectos económicos y socioculturales muestran los vínculos sólidos de estos empresarios con su lugar de origen. El apoyo de familiares o amigos para poner sus negocios, la diferencia en la calidad de vida, la salud, la alimentación, los bienes materiales, el ahorro en el antes y ahora, si envían o no remesas, las condiciones para invertir en los Estados Unidos, lo que representa para ellos el éxito, la expectativa sobre un futuro retorno a su pueblo, el gusto por estar en los Estados Unidos, qué habilidades, conocimientos y hábitos que han adquirido en la Unión Americana son aspectos que se indagaron. Resalta el hecho que 90% de estos empresarios no mandan frecuentemente remesas a Huandacareo, ya que afirman que no es necesario, pues toda la familia se encuentra en los Estados Unidos o sus padres están jubilados y reciben mensualmente una cantidad suficiente en dólares para su sustento. El otro 10% de los empresarios sí mandan para mantener los servicios de sus casas o aquellos que tienen negocios mandan para operar o solventar lo que necesite la empresa, pero no son remesas familiares. Veamos los siguientes testimonios donde estos aspectos salen a flote.

Yo estudié hasta primero de secundaria, me fui en 1981 a la edad de 14 años de ilegal. Arreglé hace 5 años, duré casi 20 años para arreglar. Y en 2012 me hice ciudadano. La razón para hacerme ciudadano fue por seguridad, viajar a otros países y tienes más garantías en los Estados Unidos, es un sello de garantía. He viajado a Alemania, Italia, Inglaterra, España, República Checa, Austria, Francia, Canadá, Cuba, tratamos de ir una vez al año a otros países. Cuando llegué a los Estados Unidos llegué a Chicago, ahí viví 2 años, después me fui a Texas 3 años, me vine a México 7 años, y regresé a los Estados Unidos, a Houston, Texas, que es donde radico y tengo mi empresa [...] Mi sueño era irme a los Estados Unidos y regresar para seguir estudiando, me hubiera gustado ser abogado, tenía la facilidad, no me gustan las injusticias, pero nunca pude estudiar. Mis hijos han salido buenos estudiantes, nunca los levantamos para la escuela, los educamos con disciplina, todos tocan un instrumento, mi esposa me apoyó mucho, se dedicó 100% a los hijos, porque vi ese problema serio, hay una cantidad impresionante de gente que no termina la *High School*, sus papás se van a trabajar y dejan a los hijos solos, dejan la casa vacía, llegan de la escuela y solos, les falta calor de familia, por necesidad económica o quererles dar todos los lujos, los descuidan. En Chicago o California, por ejemplo, las gangas son las escuelas de muchos jóvenes [...] Me han invitado a la Cámara de Comercio Hispano, tengo contacto con José Hernández y con congresistas. Son más fáciles los trámites burocráticos en los Estados Unidos para crear tu empresa, no con las frustraciones que tienes que pasar aquí, aquí me hicieron la vida imposible. Yo me hice empresario a los 19 años y se lo debo a las ganas de salir adelante. Mis primos eran contratistas, de ahí tomé el ejemplo, me asesoraron para empezar de contratista, orientación para clientela. Ser empresario es más estresante, pero económicamente me va mejor y viajo más a otros países y vengo generalmente dos veces al año a Huandacareo en julio y diciembre. No mando remesas, sólo para mantener la casa. En los Estados Unidos sí hay condiciones favorables para invertir, pero de 30 años para acá ha ido decayendo la situación económica de los migrantes. Hace 30 años en Chicago, en 1981, ganaba 8 dólares la hora, fui hace 2 años y ganan lo mismo, pero la renta es tres veces más cara. Cada día la vida se pone más cara y los salarios más bajos. En Houston con mucho había más trabajo hace 5 años. Pero en definitiva para mi éxito empresarial significó tranquilidad, estabilidad y poder lograr mis gastos, viajar,

visitar más a mi pueblo, regresar con más frecuencia. Son mis raíces, nunca las deja uno. Por eso mi finalidad es un día regresar definitivamente a Huandacareo. Me gusta más estar aquí que en los Estados Unidos. Allá tenemos muchos lujos, disfrutamos una ciudad como Houston, número uno en restaurantes a nivel mundial, es una ciudad muy moderna, muy espaciosa. En los Estados Unidos he adquirido conocimientos, habilidades, hábitos, como por ejemplo el inglés (mi papá fue plomero, bracero en los Estados Unidos y jubilado de ese país, me decía aprende inglés que algún día lo vas a necesitar), el inglés lo domino, aprendí la plomería, electricidad, carpintería, constructor, maquinista, soldador, marmolero, le debo todo, estoy muy agradecido de que me brindó más oportunidades, la habilidad para tratar al cliente, vender mi propio negocio, si la tienes trabajas, si no, es muy difícil. También la habilidad en ventas. La formalidad, la responsabilidad, la puntualidad y trato con la gente, si les caes bien regresan, si no, no te vuelven a llamar. Otra también la honestidad, tengo clientes de 20 años, cuando regresé allá, regresé con clientes viejos que me dieron la mano para seguir trabajando. Han aumentado en los últimos años los empresarios mexicanos en Houston, yo pertenezco a la Sociedad de Comerciantes Hispanos. Está sucediendo un fenómeno raro, la gente dejó de invertir en México por la inseguridad, dejó de ser atractivo México. Conocí a muchos empresarios que querían regresar a invertir y han desistido de venirse. Invité a otros de Huandacareo a la Cámara. Hay unos 10 empresarios de Huandacareo en Houston, están buscando otros giros, tacos, etc., antes la construcción daba para mucho ahorro, ahora ya no. La construcción, la pintura eran fáciles, pero ahora está más difícil, se facilitaba por el crecimiento que tenía la ciudad, es otra Houston de hace 8 años, la construcción es un ramo muy golpeado y no hay créditos (A. D., comunicación personal, 27 de diciembre de 2012).

Un empresario huandacareense radicado en Carolina del Norte, donde los paisanos y las redes sociales prácticamente están ausentes, comparte sus vivencias, y dice lo siguiente:

Cuando estaban los hijos chicos si planeaba regresar a Huandacareo, ya cuando nos llevamos a los hijos, no. No me gusta estar en los Estados Unidos, estamos por necesidad, no por gusto. A los hijos les gusta venir, pero

para que regresen está difícil, su niñez las vivieron allá y tienen poco que recordar de acá. Yo tengo 15 años con mis negocios en Carolina y para venirme y me vaya mejor, no creo. Imagínate inicié el negocio con 1 500 dólares ahorrados, y con los negocios me queda como 10 000 dólares mensuales de ganancia, a veces más a veces menos. Además, trabajo de conserje de medio tiempo en una escuela, está al frente de la casa, me ofrecieron esa chambita y yo me la quebro. Ahí me pagan el mínimo, 9 dólares la hora. Mi vocación por ser empresario me salió en los Estados Unidos, no tuve consejería de nadie, junto con mi esposa nos abrimos camino. Lo que nos movió fue el orgullo hispano, mi mentalidad fue trabajarle al público, que disfruten los gringos de nuestra comida y darles muy buena calidad. Pero sí, ya de viejo mi sueño es venirme con mi pensión, estar aquí medio año y el otro allá. Antes como trabajador y ahora como empresario hay mucha diferencia en calidad de vida, alimentación y bienes, es mucho mejor en todo ahora. Me doy mis gustos, y vengo a mi pueblo de una a tres veces por año. No mando casi remesas, no hay necesidad de ello. Lo que yo he aprendido en conocimientos, hábitos de los Estados Unidos es la comida, el inglés lo básico, disciplina, la conversión religiosa (antes éramos católicos) nos ha servido para ver nuestros errores, respetando a los demás. Aquí no he recibido rechazo, es muy diferente vivir en el mundo que vivir en Cristo. Yo anduve en el mundo, en los vicios. No es comparado el gozo del antes al de hoy, vives más tranquilo, si tienes un problema lo pones en las manos del Señor, ni nos enfermamos porque Dios te bendice de todo. Cuando vendíamos licor era otra la clientela, ahora va de todo, pero los que ven a Cristo se sienten más a gusto, no se fuma ni se toma, ni malas palabras se dicen. Vivimos en la fe, antes dolores de cabeza, más problemas internos en la familia, se te cierra todo. Ahorita, hay problemas, pero se los dejo al Señor y él se encarga. Cambió nuestras vidas como esposos [...] No hay muchos empresarios mexicanos en los Estados Unidos por el egoísmo, hay mucha envidia, no toda la gente piensa. La ignorancia también, hay gente que empieza con una tiendita y no tiene miedo, tener decisión es lo importante. Nosotros hemos crecido lejos de la propia paisanada y eso nos ha hecho crecer, porque hasta en la misma familia no te dejan crecer, luego son ellos los que te ponen trabas. Todo el que tenga oportunidad y quiera salir, sí se puede, pero primero está Dios y a echarle

ganas, y todo sale. El intelectualismo te atrasa porque quieres ser más que otros (Salvador, Abrego, comunicación personal, 27 de diciembre de 2012).

En Chicago, Illinois, son otras las condiciones, ahí radica una de las comunidades de huandacarenses más añejas en los Estados Unidos. Veamos su relato.

Yo sólo estudié hasta 3° de secundaria, me fui a los Estados Unidos en 1994, a los 21 años de edad, me fui por la idea del “norte” (los Estados Unidos), ya ves aquí, desde niño te entra en la cabeza el norte, ves a tus vecinos, amigos, familiares, mucha gente irse, y los ves venir y les va mejor que aquí, y esa idea muchos la traemos de mejorar. Antes de irme yo aquí trabajaba en una granja de cerdos que era de nosotros, teníamos 40 puercas, 15 saudas (chiqueros), puercos de engorda. En una epidemia de cólera se acabaron los puercos, a raíz de eso y el Tratado de Libre Comercio, ya no engordamos. Pero fue el gusto de ir al norte, antes de 1994 fui tres veces de vacaciones. Siempre he vivido en Chicago, de niño conocí Los Ángeles, California. Antes de poner mi negocio trabajé en la pintura, en McDonald, en la construcción de calles y mantenimiento y después en los techos. En McDonald ganaba 4.10 dólares la hora, en la construcción 20 dólares la hora. No invertí en Huandacareo porque la porcicultura se vino abajo, y con familia es difícil regresar y poner un negocio, y formar algo para los hijos y la escuela. Mi esposa nació en los Estados Unidos y no es de la idea de regresar, y para empezar un negocio son puros problemas aquí. En Chicago tengo mi negocio y no tengo relaciones con empresarios ni de Huandacareo ni de Chicago. Mi negocio es de limpieza y mantenimiento de edificios [...] Las razones por las que decidí invertir en los Estados Unidos es porque se me hizo buena idea, una nueva forma o tipo de trabajo donde había poca competencia, tenía los socios que tenían la gente, la experiencia y los contactos. Ellos me lo ofrecieron donde trabajaba y donde el italiano que era mi patrón nos hicimos buenos amigos. Me independicé. Todo el tiempo avancé hacia lo que tenía que hacer, hasta de más porque me gustaba, se me facilitaba lo que hacía. Se comunicaban en inglés, es italiano de segunda generación. Mis compañeros de trabajo eran griegos, polacos, italianos, pocos mexicanos, de Durango que fueron los que ayuda-

ron a entrar, fueron compañeros de la construcción. Entraba a las 3 de la mañana y a las 10 o 12 del día ya estaba a 100 °F y echando chapopote (570 °F). Yo ya quería chillar y luego el calor era terrible, terminábamos a las 6 de la tarde. Esas experiencias me forjaron y decidí que al final debía ser mi propio patrón, aprendí lo de los techos con el italiano y aproveché las facilidades que me dio y sus contactos. No tuve que hacer muchos trámites burocráticos, no fue difícil, nada más llenar la aplicación y pagar. Ya ahora con internet haces la aplicación y el pago de los permisos. Tienes de ahí pagos de impuestos, pagar contador, tener un récord de todo, te hacen auditoría y alguna falla y te friegan. Yo tenía 30 años cuando inicié mi negocio y no me ayudó ningún familiar. Mi esposa me ayuda en la contaduría, ella hizo un curso en el Colegio de Contaduría. Registré mi negocio como *Chávez Services*, y lo inicié con 3 500 dólares para empezar el papeleo de la compañía, y cada 4 meses se tiene que hacer un pago y otros 1 500 dólares para la aseguranza. Ya llevo 8 años en el negocio, estos 3 últimos años han sido malos. Ahorita va subiendo la construcción, pero le falta, mi trabajo, a menos que la maquinaria sea muy delicada, lo ocupan. Más o menos ya todo pagado me quedan como 3 000 dólares al mes libres. Empleo a cinco personas, a veces más, conmigo serían 6. Todos son empleados de aquí de Huandacareo, y los empleo de aquí porque han trabajado conmigo y le saben y no es difícil trabajar, a otros les tengo que enseñar. Les pago 10 dólares la hora, el mínimo es 7.50, el trabajo no es pesado, sólo es detalloso. Los paisanos me ven con respeto porque saben que conmigo hay trabajo. La calidad de vida, la alimentación, los bienes cambia, se gana más y eso te hace la vida más fácil, yo sigo igual no me ha gustado vestir lujoso, no soy muy aficionado a lo material, pero te da mejor para vivir, te facilita, tienes para trabajarle duro. Me alcanza también para venir a Huandacareo cada año, y remesas no mando porque toda mi familia está en los Estados Unidos. Todo el tiempo mi pensar era regresar y seguir en la porcicultura, nunca pensé abrir una compañía allá, tan sólo era trabajar, ahorrar y venirme. El italiano influyó mucho para hacer mi compañía. Mi papá siempre fue migrante y abrió su granja en Huandacareo en 1983. Mi papá empezó a ir a los Estados Unidos en 1972. Y bueno yo aproveché las condiciones favorables en los Estados Unidos para invertir, la construcción estaba muy buena y había trabajo para todo mundo. Pero a pesar de todo esto no me gusta estar en los Estados Unidos, mi obligación es mi esposa y mis hijos, es

difícil, el norte no me gusta para nada. Allá tu vida está marcada por el horario, tu vida, tu trabajo es todo. Todo es el reloj, por eso se pasan los años tan rápido. Eso sí, estoy muy agradecido porque he adquirido conocimientos y habilidades como dominar el inglés, el saber instalar techos, aprendí mucho en la construcción, la asistencia, disciplina, puntualidad, y más en lo que hago, porque si los clientes gringos te dicen una hora, no esperan. Te enseñan el proceso y uno como mexicano trabaja duro, ellos el diseño, uno lo instala y hacemos el trabajo rápido, ellos nos admiran por eso. Creo que no hay muchos empresarios mexicanos en los Estados Unidos, primero porque no tienen documentos, de que hay mexicanos con sus propias compañías, los hay, pero necesitan papeles para llenar los requisitos. Hay gente que, sí le busca, pero le detectan la aseguranza y pierden el trabajo, y ya no se avientan a abrir su propia compañía. Otro es el idioma, aunque la gente se hace entender, la mayoría no intenta más de lo necesario, todo está mexicanizado, hay facilidad para los que no saben inglés. Pero hay lugares donde se necesita hablar el inglés. A mí me gustaría ampliarme, crecer, pero con la crisis no me he podido dar el lujo de crecer, ahorita decayó, en el futuro espero que se componga, pero ahorita hay 10 compañías compitiendo, por ejemplo, antes eran tres que competían, está bajo el trabajo, si se compone o sale otra oportunidad, me aviento. Ya empecé, mi idea es trabajar respondiéndoles a los muchachos. La crisis está dura, pero hay que dale con todo (R. Chávez, comunicación personal, 26 de diciembre de 2012).

Otro empresario que radica en California comentó lo siguiente:

Tengo 75 años, me fui en 1959, yo tenía 20 años, era muy joven. Sólo estudié 1° de primaria, no había en ese tiempo mucha gente con estudios, ni tampoco posibilidades económicas, ni interés por la escuela. Había mucha pobreza y primero cuando uno crecía era trabajar. Me fui con la ilusión de comprar una casa, éramos pobres y había limitaciones económicas. Me fui de bracero, llegué a Salinas, California, a Santa Rosa, fui a Phoenix, y ya cuando arreglé papeles me establecí en Watsonville, California, y ahí continuo. Antes de poner mi negocio trabajé en la lechuga, coliflor, fresa, manzana durazno, uva, apio, espárrago, tomate, siempre en el campo. En un principio planeaba regresar a Huandacareo, hacer un dinero en los Estados Unidos y venirme, pero des-

pués vas viendo que no es posible hacer un dinero y hacerla aquí, fue cuando decidí llevarme a mi familia, y no tengo de que quejarme, me ha ido bien. De alguna manera he invertido aquí en mi pueblo, hice una casa, compré la casa de mis papás, invertí en un salón de baile, tengo tres propiedades aquí. Es un gran orgullo vivir en otro país y salir adelante, ayudar a mis hijos a que tengan su casa y sus medios, eso es un gran orgullo. Sobresalir en los Estados Unidos es difícil, mi negocio lo hice con mucho sacrificio. Mira, hay 92 licencias en todo California para el tipo de negocios que tengo. Es una cantina. En Watsonville, California, en 1967-1970 había como 22 cantinas, hasta el año pasado sólo cuatro quedaban, la mía era una de ellas. Deja te cuento la historia de cómo fue. Después de trabajar en el campo entré a trabajar donde aprendí a dar cartas para póker (*card diller*) trabajé para una cantina por 2 años, *Cesar's*. después de ahí trabajé de manejador para otro negocio de otra cantina por 5 años. Después regresé a otro lugar, *Frontera Club*, por 5 años como *card diller*, de ahí compré mi propio negocio donde trabajé, el *Cesar's* en Watsonville. Lo trabajé por 26 años de 1985 a diciembre de 2011. Lo paré por problemas con la licencia, problemas con una persona que falleció en el negocio, la ciudad ya no me quería y de ahí tomaron para acabar mi negocio. Antes de que fuera mío, yo trabajé ahí 2 años, y cuando me di cuenta que el dueño, un gringo, lo vendía fui a verlo y como me conocía me dio facilidad de pagos para obtener el negocio. En 15 000 dólares lo compré, lo pagué en tres pagos, cada año le daba 5 000 dólares. Él mismo me ayudó a sacar la licencia para vender cerveza y vino, obtener una licencia para juego de póker, con el tiempo sacar una licencia del Estado, que para mí fue un orgullo, para los juegos de un casino. Los trámites son complicados, y más hoy, pero no como aquí por la inseguridad y tanta burocracia. Allá se puede trabajar un poco más. En los Estados Unidos para mí era un orgullo por mi negocio y la gente que sabía también le daba gusto que yo progresara. Si te portas bien con la gente y eres buena persona, te ven bien. Invertí en los Estados Unidos porque me gustó el tipo de negocio, me gustó porque creí que me iba a ir bien, y así fue, y sobre todo al trabajar en esos negocios lo importante es que te guste. Fui de los primeros de Huandacareo en poner un negocio en Watsonville. Esto fue casual, sucedió que me quebré un pie trabajando en el campo y busqué otra manera de trabajar, en el *Cesar's* aprendí el negocio. Así que nunca es tarde, a los 48 años de edad me hice empresario. Dos amigos me

ayudaron prestándome dinero para renovar el Bar y empezar a trabajar, yo tenía 5 000 dólares que los di al dueño para iniciar la compra, lo bueno que no saqué ningún crédito del Banco. La clientela eran puros mexicanos, venta de cerveza y vino, una rockola y fines de semana música en vivo, música de grupos nortños, mariachi. Hubo un tiempo en que se llenaba el Bar, le cabían unas 40 personas, de mayo-junio a octubre era la mejor temporada. Al mes me quedaba de ganancia de 4 a 5 000 dólares, de 6 a 7 000 dólares en el mejor mes. Había temporadas que empleaba a siete, ocho personas, eran dos diller, cuatro, cinco meseras, uno de limpieza, yo lo dirigía y administraba. No tuve empleados de Huandacareo, sólo tuve de empleado a un cuñado mío, la razón era que los paisanos de Huandacareo no ven bien que progreses o salgas adelante. Les pagaba el sueldo mínimo, 9 dólares la hora. Los gringos ven a uno diferente si eres empresario, te tratan mejor. Con otros empresarios de Huandacareo, cada quien gana por su lado, no hay mucha unión entre los empresarios de Huandacareo, es que no hay muchos con negocio, son pocas las personas, Federico Chávez (hijo) tiene una escuela de manejo de tráiler para tener licencia de trailero, les va muy bien. Yo compré mi casa allá, en un lugar muy tranquilo, se vive a gusto rodeado de todo. Cuando yo me fui a vivir ahí había gringos, mexicanos, es como de clase media donde se vive mejor. En 1977 me costó 72 000 dólares, ahorita está en unos 450 a 500 000 dólares, no cualquiera puede comprarla. Ser empresario te permite ahorrar más, vives mejor, siempre la alimentación es mejor, hay mayor desahogo, más tranquilidad de vivir. Y eso te permite venir a tu pueblo una vez al año, un mes completo para disfrutar descanso, fiestas, bautizos, celebraciones, convivios, comidas con familiares y amigos, estar en contacto con tus seres queridos, no perder las raíces. No mando remesas, sólo cuando tenía que construir, de las tres propiedades que tengo mandaba para ello [...] Regresar definitivamente a Huandacareo es difícil, sólo como visita a ver a la familia, porque para vivir todo el tiempo es complicado, allá tengo mi seguridad, cuidar mi casa, allá hay más que cuidar, allá tengo dos casas más que estoy rentando. Me va bien. Me han gustado los Estados Unidos, estoy muy a gusto, agradezco a Dios estar aquí y allá. No odio los Estados Unidos, no debe uno de renegar de donde se vive, yo creo que hay que estar a gusto donde sea y agradecer a Dios. De los Estados Unidos he aprendido muchas cosas, me defiendo en el inglés, manejo del negocio, amor al trabajo, respeto a todas

las personas que salen adelante por sus medios [...] últimamente ya hay más empresarios de Huandacareo en Chicago y Texas, pero todavía se ven muy pocos, a diferencia de los chinos y coreanos, que son muy trabajadores y dedicados al negocio, los mexicanos trabajan y trabajan, pero no piensan en ser empresarios y tener su propio negocio. Últimamente los chinos se han regado por dondequiera con sus negocios, hay que admirarlos por su capacidad para tener negocios (J. Cahue, comunicación personal, 14 de diciembre de 2012).

TABLA 10. *Empresarios migrantes de Huandacareo en los Estados Unidos*

<i>Ganancias de sus empresas</i>	<i>Sus empresas dan empleo</i>	<i>Sus empleados</i>	<i>Inversión de estos empresarios en Huandacareo</i>	<i>Visitas a Huandacareo</i>
<ul style="list-style-type: none"> • De entre 36 000 dólares a 240 000 dólares anuales • Promedio: 114, 750 dólares anuales 	<ul style="list-style-type: none"> • 10% no emplean a nadie • 60% emplean de 1 a 10 trabajadores • 30% dan trabajo de 11 a 130 trabajadores • Promedio: 22.9 	<ul style="list-style-type: none"> • 18.77% son huandacarenses • 81.23% son mexicanos, centroamericanos, sudamericanos y estadounidenses 	<ul style="list-style-type: none"> • 100% han invertido en casas y terrenos • 40% en granjas porcícolas, balnearios, ranchos ganaderos y otras actividades empresariales 	<ul style="list-style-type: none"> • 2.3 visitas al año

FUENTE: Elaboración propia con base en las entrevistas realizadas.

Otra forma de participación transnacional de algunos de los empresarios es a través de los clubes de paisanos. Es el caso del club de migrantes en Chicago que ha mantenido en los últimos años una presencia muy activa en Huandacareo. En voz de su presidente y uno de los más exitosos empresarios huandacarenses en los Estados Unidos se supo lo siguiente:

El Club de Migrantes Huandacarenses se formó en mayo de 2008. La iniciativa fue de la presidencia del ayuntamiento, las cartas que llegaron allá fueron por Juan Díaz para restaurar el exterior de la iglesia. Ése fue el motivo

de su fundación. Desde el inicio hasta la actualidad yo soy el presidente, siendo la misma directiva, somos 16 integrantes, empezamos cinco. Los cinco fundadores fueron Lalo Calderón, Hubertino García, Pedro Fulgencio, José Amparo y yo. En estos 4 años hicimos la restauración del templo del Señor del Amparo, después el baño y la bodega de la iglesia. En la escuela Primaria Federal José María Morelos equipamos el aula de medios y le construimos un desayunador. A la secundaria de Capacho le pusimos la torre de internet, a la escuela de las Madres (particular) un aula de medios, igual a una escuela de Cuaro le equipamos un aula de medios. Ayudamos a mucha gente, a un niño le apoyamos para la operación de cataratas crónicas y a mucha gente económicamente para gastos médicos y medicinas. Ellos se acercan a nosotros y la manera que decidimos es que sea gente de bajos recursos, o gente que no tenga trabajo y sea muy caro su tratamiento. Y de allí de los Estados Unidos le apoyamos con una donación de 300 dólares para traslado de muerto cuando fallecen allá, aparte de los ahorros de los migrantes. Se apoyó a un cuerpo de Florida el año pasado, a Ramón “Chaquetas”, aparte de la donación se pidió cooperación porque de plano no tenía nada para traerlos. Se les ayudó como con 1 000 dólares, incluso para sepultarlos allá los apoyamos. Hemos apoyado a más de 20, en un lapso de tres meses ayudamos a cinco personas con un promedio de 300 dólares. Todo el recurso nosotros lo recolectamos a través de bailes, kermeses. La respuesta del paisano es mucha. Cuando hicimos el primer baile tuvimos como 450 personas, en el segundo ya tuvimos como 800 personas, y uno de 1 300, en menos de una semana vendimos el salón. Ya estamos en trámites para donar un minibús y dos sillas de ruedas para trasladar a los niños discapacitados y las campañas de salud a mujeres a sus mastografías, operaciones en la Ciudad de México, esto lo compramos con lo del baile. Cada año organizamos un *pick nick* en el parque donde varía la cantidad de gente que acude, lo hacemos el mes de julio, todos los gastos son sufragados por los miembros del club [...] la finalidad y el interés es apoyar a la gente que está aquí en Huandacareo. Le apostamos a la educación, con la preparatoria estamos trabajando en el 3×1, con 15 becas con 1 500 pesos mensuales a estudiantes universitarios. Para el año que viene se van a multiplicar a 30 durante su carrera, pero que no bajen de calificaciones. Todos nosotros hacemos esto por el amor a nuestro pueblo (A. D., comunicación personal, 27 de diciembre de 2012).

Los empresarios migrantes de Huandacareo en los Estados Unidos se han constituido en su conjunto en el grupo con mayores ingresos de los migrantes en aquel país. Un grupo que se constituyó y consolidó en las últimas décadas, logrado con ello algo inédito en la historia de la migración internacional de esta población michoacana. Aun cuando 77% de los padres de los empresarios tuvieron actividad empresarial en la localidad michoacana y 90% tuvo experiencia como migrantes internacionales, es patente la movilidad social ascendente intergeneracional socioeconómica de los empresarios migrantes actuales. Lo testifican sus ingresos, las zonas residenciales donde moran en territorio estadounidense, el estilo de vida más holgado, los viajes internacionales, las redes empresariales binacionales tendidas, las capacidades financieras para costear los gastos universitarios de muchos de sus hijos, las inversiones en su poblado de origen, las visitas continuas. Son la élite económica de los migrantes e incluso hay una clara movilidad social de grupo socioeconómica y ocupacional en relación con el conjunto de migrantes internacionales. La actividad empresarial como un modo inédito de movilidad social intergeneracional permitió elevar los índices de movilidad en la migración contemporánea. Otro grupo que también muestra una tangible movilidad social ascendente intergeneracional es la segunda generación. El siguiente capítulo está dedicado a ello.

IV. Movilidad social: migrantes de segunda generación huandacarenses en los Estados Unidos con estudios universitarios

Análisis teórico en torno a la segunda generación

Una pléyade de individuos de diversos ámbitos —deportivos (Sack y Thiel, 1979), académicos, artísticos, religiosos (Ebaugh, 1993), intelectuales, políticos, etc.— de hoy y ayer, ilustres e incógnitos, han mostrado que la movilidad social ha sido una realidad en sus biografías. Ascienden, descienden (Binhammer, 2020) o se mantienen, pero la dialéctica de su contexto social, genético y habilidades personales es muestra de la fluidez y el cambio social del mundo contemporáneo (Breen y Müller, 2020). La realidad de la migración internacional es tan compleja (Sennett, 2016) y al analizar los relatos y experiencias de vida de muchos migrantes que narran escaseces, discriminación, pobreza en sus etapas infantiles y acceso a bienes materiales, empleos, ingresos, niveles educativos, de jóvenes o adultos, denota aspectos esenciales de la movilidad social. Para la localidad michoacana objeto de este estudio, que cuenta con una acendrada historia de desplazamiento, la migración internacional ha sido uno de los modos principales para elevar los índices de movilidad desde hace décadas. Y los profesionistas migrantes de segunda generación que hicieron carrera universitaria en los Estados Unidos son claro ejemplo de movilidad social ascendente intergeneracional, ya sea en la variable educativa o socioeconómica.

Debido a que los flujos migratorios internacionales se están elevando continuamente, los procesos de integración y adaptación de los migrantes en su historia y contemporaneidad sigue siendo un tema relevante tanto en política pública como en la actividad académica (Kanas y Müller, 2021; Platt, Polavieja y Radl, 2021; Wiedner y Giesecke, 2021; Bayona, Do-

mingo y Menacho, 2020; Corrales, 2020; Agbede, 2018; Monetti, 2016; Llorent, Llorent y Mata, 2015; Checa y Monserrat, 2015; Portes y Rumbaut, 2014; Kim, 2013; Portes y Rumbaut, 2011; Lafuente y Pérez, 2011; Gualda, 2010; Wahbi y Cebrían, 2008; Ada *et al.*, 2008; Esser, 2006; García, 2003; Rumbaut y Portes, 2001). Y también, aunque en menor escala, la integración de los migrantes internos (Be, 2019a; Be, 2019b; Quispe, 2017). Es muy aceptada la idea de que cuanto mayor sea la integración de los migrantes en el mundo laboral, mayor deberá ser el bienestar y la contribución a la economía del país de destino (Meurs, Puhani y Haaren-Giebel, 2017). Portes, Fernández-Kelly y Haller (2006) aluden que es indiscutible que el objetivo de los padres migrantes para ellos mismos y sus hijos es lograr un estatus alto en ocupación e ingresos para lograr el estilo de vida de la clase media-alta blanca. La promesa de la sociedad en los Estados Unidos —que atrae a muchos migrantes del mundo— es que brinda posibilidades profesionales o no profesionales con ingresos altos para ellos y las subsecuentes generaciones. Y en específico para la segunda generación.

Fullaondo (2017) conceptualiza de una manera muy concisa lo que significa segunda generación. Y dice que el concepto de segunda generación se maneja para definir a los niños que han crecido en hogares inmigrantes, sin importar que no hayan nacido en el país de origen de sus padres o que hayan llegado al país de destino después de nacer. Luego entonces, desde una perspectiva analítica se tiende a diferenciar entre la generación 1.5 y la 2.0. La generación 1.5 se refiere a aquellos hijos que han nacido y han iniciado su socialización en el país de origen, mientras que la generación 2.0 se refiere a aquellos que han nacido y se han socializado en el país de acogida. Fullaondo señala que estas categorías facilitan distinguir a aquellos individuos que migraron con un proyecto propio (1.0), los que nacieron en el país de destino (2.0) y aquellos que nacieron en el país de origen y socializaron en el país de destino (1.5). El concepto de segunda generación es muy controvertido. Uno de los señalamientos que se le destina es que suele homogenizar el colectivo y no muestra los matices que le son inherentes. Y remata el autor, que en la literatura existe mucha polémica sobre cómo definir a este colectivo, segunda generación, hijos de inmigrantes, inmigrantes jóvenes.

No son sólo diferencias semánticas, sino también conceptuales en tan-

to que abarcan diferencias acerca de la perspectiva de análisis y de la propia definición del objeto de estudio. Al respecto, algunos investigadores (Zúñiga y Giorguli, 2020; Gómez, 2019; Guercini, Ottali, Baldassar y Johanson, 2017; Pavez, 2017; Brabete y Gruia, 2013; Portes, Aparicio y William, 2009; Feixa, 2008; Giró, 2008) dicen que la categoría de segunda generación es en sí misma heterogénea y muy compleja. Incluye a los individuos nacidos en las zonas de origen, pero que llegaron al país de destino a una edad temprana (la llamada generación 1.5), así como aquellos individuos que nacieron y se criaron en el país receptor. En nuestra investigación van incluidas ambas, generación 1.5 y 2.0, pero genéricamente les llamaremos segunda generación. En futuras investigaciones las veremos por separado.

En el terreno del consumo de drogas y alcohol hay estudios muy interesantes (Cook *et al.*, 2021; Oh y Yamada, 2021). Y atractivo también resulta lo que se ha teorizado en el asunto de la salud mental en los migrantes de primera, segunda y tercera generación. Tan (2016) hace una revisión y clasificación de las teorías más sobresalientes al respecto. La “paradoja del inmigrante” analiza una relación aparentemente contradictoria entre aculturación y problemas de salud mental en la población migrante; ésta específicamente dice que los niños y adultos migrantes recientes son similares a los no migrantes en el país de acogida en cuanto a resultados de salud mental. Sin embargo, hay un declive generacional y secuencial en la salud mental general de los migrantes, de modo que la primera generación de migrantes tiene una menor prevalencia que los migrantes de segunda generación, y éstos, a su vez, una menor prevalencia que los de tercera generación y más allá. Este fenómeno ha presentado un desafío a los marcos teóricos existentes, especialmente en la explicación de la menor prevalencia de los trastornos mentales en los niños migrantes, cuya asimilación a la cultura de la sociedad de destino suele ser bastante rápida.

El enfoque del “estrés acumulativo” hace hincapié en que el estrés de la separación de la sociedad de origen y el estrés relacionado con la aculturación aumentan el riesgo de problemas de salud mental de los migrantes. Esta perspectiva ha sido muy eficaz, dice el autor, para explicar las variaciones dentro del grupo en el ajuste de los migrantes. Este enfoque establece que los migrantes recientes tendrían más problemas de salud mental

que los no migrantes. Por su parte, el enfoque de la “inmigración selectiva” sugiere que la mejor salud mental de los migrantes podría ser debido a que representan un grupo seleccionado que es mentalmente más saludable y/o socioeconómicamente más ventajoso que la población general de su país de origen. La teoría de la “asimilación segmentada” determina que muchos migrantes se establecen en los lugares donde hay una comunidad de migrantes con similares antecedentes culturales. Como tal, la salud mental de los migrantes probablemente se beneficia de mantener una conexión con su cultura patrimonial. Y la teoría de la “desventaja acumulativa” también se ha propuesto explicar por qué hay un aumento generacional y secuencial de los problemas de salud mental. Esta perspectiva recalca que a medida que los migrantes se aculturizan más a la sociedad de destino, otras fuentes de estrés —como la discriminación— se convierten en riesgo para la salud mental. También resalta el efecto perjudicial de perder el anterior patrimonio cultural. Sin embargo, este marco —considera el autor— no puede explicar por qué también hay un aumento generacional de los riesgos de trastornos mentales entre los hijos de migrantes.

En este mismo trabajo Tan (2016) afirma que recientemente se ha propuesto un marco conceptual novedoso, la teoría “gene-cultural co-evolutiva” de los desórdenes mentales, donde se utiliza la predisposición genética a nivel de población y las normas culturales de una sociedad para explicar las variaciones transculturales en la prevalencia de los trastornos mentales. Esta teoría destaca una significativa “interdependencia” entre los individuos y su cultura al destacar el beneficio de un “ajuste” entre la disposición genética de una población y la cultura dentro de la cual reside esa población en particular. En concreto, un sistema cultural que ha co-evolucionado y coexistido con una población tiende a ser más sensible a las necesidades psicológicas de esa población particular que otras poblaciones. Este marco tiene sus orígenes en la teoría de la herencia dual presentada por Richarson y Boyd y el hecho de que poblaciones de diferentes orígenes étnicos y geográficos difieren en la frecuencia alélica de algunos genes (por ejemplo, el gen transportador de serotonina) que están asociados con la regulación emocional. La teoría co-evolutiva y la teoría de la herencia dual resaltan que la cultura evoluciona, se ajusta y es moldeada por el entorno social y físico bajo el cual tiene lugar la selección genética. Como tal,

una cultura de la sociedad y el gen de la población co-evolucionaron a lo largo del tiempo para establecer un buen ajuste entre el sistema cultural y la predisposición genética de la población para servir mejor a las necesidades psicológicas de la “población mayoritaria” en esa sociedad.

Genéticamente, continuando con esta teoría, el alelo corto del gen de la serotonina se asocia con un mayor riesgo de psicopatología. Sin embargo, en sociedades donde la mayoría de la población parte el alelo corto (por ejemplo, China) los trastornos mentales (por ejemplo, depresión) son en realidad raros entre los portadores del alelo corto, ya que poseen mecanismos de protección proporcionados por el sistema cultural colectivista. En otras palabras, a pesar de su riesgo genético de trastornos mentales, la norma cultural colectivista funciona como un mecanismo de protección para mantener el riesgo a raya. Según esta teoría, el sistema cultural de una sociedad parece más sensible a las necesidades psicosociales de los miembros de esa sociedad en particular que a las de miembros de otras culturas. Como tal, la desconexión de la cultura patrimonial (por ejemplo, migración transcultural) aumenta los riesgos para la salud mental.

Incluso cuando la variable mental no es parte de esta investigación, resulta interesante exponer estas reflexiones teóricas, puesto que los profesionistas de segunda generación, objeto de este estudio, han tenido un exitoso proceso de adaptación e integración a la sociedad estadounidense. Y respecto a ello hay enfoques teóricos que dan cuenta de esta realidad. Fullaondo (2017) sugiere que se revisen los diferentes modelos teóricos que indagan el proceso de integración de las segundas generaciones. Y nos dice que Portes y Rivas realizaron una síntesis de las más importantes corrientes teóricas: la culturalista y la estructuralista. La primera enfoca su batería analítica en factores como la asimilación de la cultura, la lengua o la identidad; mientras que la estructuralista remarca factores como el nivel educativo, el mercado laboral, el nivel de renta, etc. Al interior de estas dos perspectivas, dos enfoques tienen una preeminencia sobresaliente: una, enmarcada en la teoría culturalista, la teoría del neosimilacionismo de la que Richard Alba y Víctor Nee son sus más fecundos representantes; y la otra, dentro de la estructuralista, la teoría de la asimilación segmentada, donde Portes y Rumbaut son las figuras más insignes. Otras teorías dentro de ambos enfoques son el reto hispánico del que S. Huntington es su figu-

ra central, dentro del enfoque culturalista; y la ventana de la segunda generación y las tesis de las generaciones de la exclusión, ambas de corte estructuralista.

La teoría del neoasimilacionismo refiere que la asimilación cultural y política terminará siendo una realidad como lo ha sido en épocas pretéritas. Igualmente, afirma cómo los inmigrantes no se integran a un concluyente segmento de la sociedad, sino más bien a una amplia corriente de interacción, que al mismo tiempo se va transformando con ellos. Los hijos de los actuales inmigrantes, como también la generación siguiente, se adaptan al cuerpo social, aunque ello lleve tiempo y no siempre traiga en automático movilidad social ascendente. Enrolarse en la cultura del país de destino y su asimilación es irrevocable. La teoría de la ventaja de la segunda generación tiene como sustento empírico una investigación hecha por Kasinitz en la ciudad de Nueva York en 2008. Su concepción nodal es la afirmación de que los jóvenes de la segunda generación están ubicados en el cruce de varias corrientes sociales y culturales, lo que pone a su disposición una cantidad de información y de apoyos que les facilita una especial aptitud para la movilidad. Estos jóvenes tienen acceso tanto a las redes de sus comunidades como a los recursos institucionales. Tomando en cuenta esta teoría los jóvenes son más capaces que sus padres en cuanto a la integración se refiere, no necesariamente por aculturarse del todo respecto a las corrientes culturales nativas, sino más bien por apropiarse de los recursos presentes de ambas culturas (Fullaondo, 2017).

La teoría de las generaciones de la exclusión, también conocida como exclusión intergeneracional, se centra en el presupuesto de que las segundas generaciones se encuentran marginadas de las oportunidades para el ascenso social, no motivadas por sus destrezas particulares, sino porque de manera automática les proyecta su permanencia a grupos étnicos o raciales específicos. Esta teoría se basa en los estudios realizados por Telles y Ortiz en 2008 donde analizan varias generaciones de mexicoamericanos de Los Ángeles, California, y San Antonio, Texas. A través de un análisis longitudinal de distintas generaciones remataron que, aunque entre la primera y la segunda generación se promovían grandes avances en cuanto a la situación económica, este avance no continuaba después. Esta experiencia negativa era motivada por la falta de acceso a educación de calidad, a la

discriminación, a políticas diversas de inmigración y a la economía de la zona basada en el trabajo barato étnicamente definido (Fullaondo, 2017).

La teoría de la asimilación segmentada, nos dice Fullaondo (2017), hunde sus raíces en el análisis de las trayectorias de integración de las segundas generaciones en los Estados Unidos. Portes, Fernández-Kelly y Haller (2006) refieren que los jóvenes de la segunda generación en los Estados Unidos viven una realidad social muy pluralista y fragmentada con muchas oportunidades y a la vez riesgos. En este contexto el asunto crucial no es si la segunda generación se integrará a la sociedad estadounidense, sino a qué segmento de ésta se integrará. Los estudios anteriores han reconocido tres retos esenciales para alcanzar el éxito en la vida académica y laboral de los hijos de migrantes en los últimos tiempos.

El primero es la permanencia de la discriminación racial (la herencia fenotípica y las barreras discriminatorias basadas en las diferencias fenotípicas suponen un obstáculo en la movilidad social de las segundas generaciones); el segundo es la bifurcación del mercado laboral estadounidense y su progresiva desigualdad (los cambios acaecidos en el mercado laboral estadounidense por motivo de la creciente desindustrialización y el aumento del sector servicios han provocado una precarización del mercado laboral, el sector servicios se segmentó en dos tipos de empleos, unos calificados y bien remunerados y otros no calificados y mal retribuidos. Tanto la educación como la discriminación llevan a las segundas generaciones hacia el segmento precario); y el tercero es la consolidación de una población marginada en las zonas urbanas marginales (gran parte de la población migrante vive en vecindarios con problemas de pobreza y criminalidad con influencia negativa en las segundas generaciones en lo que respecta al abandono escolar, la participación en bandas juveniles y las condiciones de ilegalidad y criminalidad, favoreciendo con ello una asimilación descendente). Esto —dicen los autores— es crucial, ya que aún está muy afincada la visión normativa tradicional de la integración como un proceso homogéneo y ella tiende a distorsionar la comprensión de lo que está ocurriendo en este campo. Desde la enunciación de los preceptos teóricos de la asimilación segmentada, sus conceptos han sido ampliamente debatidos y puestos a prueba (Fullaondo, 2017; Portes, Fernández-Kelly y Haller, 2006).

Fullaondo (2017) refiere que Aparicio y Portes agregan otras variables desde la perspectiva de la asimilación segmentada: la naturaleza de las distintas comunidades coétnicas, las políticas públicas hacia las diferentes nacionalidades y los prejuicios sobre raza y etnicidad latentes en la sociedad de destino. Estos componentes forjan un ambiente que las segundas generaciones y sus padres enfrentan en el proceso de integración. Empero, el influjo de estos factores *per se* no explica el proceso de integración: entran en juego además los recursos que poseen los padres y las estrategias que construyen para enfrentarse a los retos. En este sentido, Aparicio y Portes analizan tres tipos de recursos parentales, o “determinantes de base”, muy importantes: el capital humano de los padres, lo que aporta el contexto de recepción y la estructura familiar. En relación con el capital humano, cuanto mayor sea éste, en términos de habilidades y formación, las familias tendrán mayores recursos para la educación de sus hijos. El contexto de recepción, es el contexto que enfrentan los padres, condicionado tanto por las políticas gubernamentales, las actitudes de la sociedad receptora y también por los propios recursos de la comunidad coétnica. Estos tres factores crean tres tipos de contextos de recepción para los inmigrantes que pueden ser favorable, neutral u hostil. Y finalmente, en relación con la estructura familiar, los autores diferencian entre familias monoparentales y las familias encabezadas por los dos progenitores. Señalan cómo en el segundo tipo de familia se produce la posibilidad de una ventaja.

Portes, Fernández-Kelly y Haller (2006) refieren que no todas las familias poseen los medios para fomentar el éxito académico y protegerse de las amenazas causadas por la discriminación, la dualización del mercado laboral, el pandillerismo y el consumismo. Los recursos necesarios para alcanzar estos objetivos son de dos tipos: primero, los que dan acceso a los bienes económicos y a las oportunidades de trabajo; y segundo, los que refuerzan el control normativo de los padres. La posición de los padres que cuentan con niveles superiores de formación es mejor a la hora de apoyar la educación de sus hijos por dos motivos: porque tienen más información sobre las oportunidades y las dificultades que existen en el contexto en el que están inmersos; y porque sus recursos les dan accesos a bienes estratégicos, una casa urbanamente bien localizada, un colegio privado, un viaje de vuelta al país de origen en vacaciones para afianzar los

lazos familiares. Son posibilidades caras que no son asequibles al promedio de la familia migrante. Pero estos factores por sí solos no son suficientes para la movilidad. El ámbito exterior constituye otro elemento nodal. Cuando el gobierno favorece la recepción y la sociedad en general propicia la aparición de sólidas comunidades étnicas, el capital social basado en las redes étnicas genera un recurso fundamental para hacerle frente a las problemáticas y retos que dificultan la asimilación ascendente.

El capital social de la comunidad se basa en menor medida en el éxito laboral o económico de los migrantes que en la densidad de los vínculos entre ellos. No hace la diferencia el que los paisanos tengan niveles educativos altos y tengan opulencia económica si no existen lazos estrechos entre unos y otros. Las comunidades de migrantes con fuertes vínculos solidarios son un recurso inestimable, porque sus redes internas afianzan las aspiraciones de los padres en relación con sus hijos. Entre los inmigrantes de estrato bajo, esta función del capital social es trascendental. La probabilidad de movilidad ascendente se incrementa cuando otros miembros de la comunidad apoyan las aspiraciones de los padres. En comunidades solidarias, donde los niños han interiorizado las metas de éxito a través de altos niveles educativos, disminuye la posibilidad de la asimilación descendente (Portes, Fernández-Kelly y Haller, 2006).

Fullaondo (2017) cierra este análisis señalando que otro elemento que destacan Aparicio y Portes es el de la aculturación selectiva por parte de la segunda generación. Con aculturación selectiva se refiere a la asimilación por parte de las segundas generaciones de la lengua y la cultura de la sociedad receptora manteniendo al mismo tiempo el idioma, los valores y las costumbres del país de origen de sus padres. Algunos estudiosos señalan cómo la aculturación selectiva puede presentar una ventaja para las segundas generaciones, pues al dominar ambos idiomas pueden adquirir una situación de ventaja en la sociedad de destino al mismo tiempo que establecen y mantienen lazos y vínculos con las comunidades de origen de los padres. La aculturación selectiva se construye como una estrategia de los padres y de la comunidad fonética para impedir que los hijos se asimilen a los segmentos desfavorables de la sociedad de destino.

Zhou (1997) refiere, por su parte, que la teoría de la asimilación segmentada ofrece un marco teórico para comprender el proceso por el cual

la nueva segunda generación se incorpora al sistema de estratificación en la sociedad de acogida y los diferentes resultados de este proceso. El autor señala que Portes y Zhou detectaron tres posibles patrones de adaptación que más probablemente ocurren entre los migrantes contemporáneos y sus descendientes: uno de ellos sería la aculturación y por ende su integración a la clase media “blanca”; una segunda opción es que se perpetúen en la pobreza permanente y la asimilación en las clases bajas; y una tercera está asociada con un rápido avance económico con la deliberada preservación de los valores de la comunidad inmigrante y la estrecha solidaridad. Los académicos se refieren a los destinos divergentes de estos distintos patrones de adaptación como “asimilación segmentada”, planteando una importante cuestión teórica de lo que hace que algunos grupos de inmigrantes se vuelvan susceptibles a la movilidad y lo que les permite eludir o salir de esta indeseable ruta.

Para Zhou (1997) esta teoría sitúa el proceso de convertirse en estadounidense, tanto en términos de aculturación como de adaptación económica en el contexto de una sociedad compuesta por segmentos segregados y desiguales. Y considera que este proceso se compone al menos de tres posibles patrones multidireccionales: el patrón de movilidad ascendente tradicional que dicta la aculturación y la integración económica dentro de la estructura normativa de la clase media estadounidense; el patrón de movilidad descendente, en dirección opuesta, dictada por la aculturación y la integración en la clase baja; y la integración económica dentro de la clase media estadounidense con una aculturación rezagada y una preservación de los valores y de la solidaridad de la comunidad inmigrante. Esta teoría intenta explicar qué determina dentro de cada segmento de la sociedad estadounidense que un particular grupo inmigrante puede asimilarse. Las posibles determinantes son múltiples, incluida una gama de factores a nivel individual y contextual. Los individuales incluyen la educación, las aspiraciones, el dominio del inglés, la ubicación, el lugar de nacimiento, la edad de llegada y el tiempo de vivir en los Estados Unidos. Los factores estructurales incluyen estatus racial, antecedentes socioeconómicos familiares y lugar de residencia.

Zhou (1997) comenta que en la literatura sobre la adaptación inmigrante la perspectiva de la asimilación ha dominado gran parte del pensa-

miento sociológico sobre el tema. Son centrales en esta perspectiva las suposiciones de que es un proceso natural mediante el cual diversos grupos étnicos llegan a compartir una cultura y acceso equitativo a la estructura de oportunidades de la sociedad; ese proceso consiste en ir abandonando paulatinamente viejos patrones culturales y de comportamiento en favor de unos nuevos, y que, una vez puesto en marcha, este proceso se mueve inevitablemente hacia la asimilación. Se espera que grupos de inmigrantes de entornos desfavorables eventualmente abandonen sus viejos modos de vida y se fundan por completo en la corriente principal a través de la integración residencial y el logro ocupacional en una secuencia sucesiva generacional. Desde el punto de vista asimilacionista clásico, los rasgos étnicos distintivos como las ancestrales formas culturales, los idiomas del país de origen y los enclaves étnicos son fuentes de desventaja. Éstas afectan negativamente la asimilación, pero los efectos se reducen considerablemente en cada una de las generaciones venideras, ya que las generaciones nativas adoptan el inglés como su principal medio de comunicación de manera cada vez más similar a la población estadounidense en habilidades para la vida, modales y perspectivas.

Fullaondo (2017) explica que desde la perspectiva teórica la comprensión del desarrollo identitario de las segundas generaciones ha corrido a cuenta fundamentalmente de dos vertientes: la primera y la más clásica ha sido el modelo de integración asimilacionista. Es un modelo lineal que asevera que con el transcurrir del tiempo el proceso de aculturación conduce a una asimilación cultural de las segundas generaciones, lo que crea una disolución de los elementos simbólicos que son inherentes a la identidad de la primera generación. La segunda vertiente señala que existen en las segundas generaciones identidades transculturales mixtas o múltiples. Por ende, en el transcurso del tiempo no tiene porqué producirse una pérdida de identidad, y lo que ocurre es más bien que los vínculos y los elementos simbólicos de origen se atenúan, pero no se difuminan. Es una mezcla de componentes de nuevos y antiguos referentes simbólicos y culturales.

En síntesis Portes (2012) dice que:

La asimilación segmentada es una teoría de alcance medio que se utiliza para explicar y predecir la trayectoria educativa, ocupacional y económica de la

segunda generación. Contrariamente a la teoría clásica de la asimilación que predecía un ascenso gradual, pero uniforme de todos los hijos de los inmigrantes, la asimilación segmentada especifica al menos tres caminos alternativos. Dependiendo del nivel del capital humano de los padres y de su capital social, los hijos pueden encontrar dos vías de ascenso educacional y social o, por el contrario, experimentar “asimilación descendente”. La asimilación segmentada llama la atención al hecho de que la incorporación de los grupos migrantes a la sociedad receptora no es siempre positiva. Dependiendo fundamentalmente de a qué sector de esta sociedad se incorporan. Los hijos de inmigrantes de bajo capital humano y con comunidades étnicas débiles se enfrentan, al menos en los Estados Unidos, a una seria probabilidad de asimilación descendente.

Luego entonces, la teoría de la asimilación segmentada surge como una alternativa para entender los complejos procesos de asimilación de los migrantes y sus descendientes en los Estados Unidos posindustriales (Zhou, 1997). Esta veta teórica es la que se utiliza para analizar la realidad de la movilidad social intergeneracional de esta investigación. Es la que consideramos que se adapta más a los resultados empíricos de este trabajo. Analicemos la literatura acerca de la segunda generación, que, sin ser muy antigua, ha dado frutos muy sobresalientes teórica, metodológica y empíricamente.

La segunda generación como objeto de estudio

La primera investigación internacional de las segundas generaciones se realizó en la década de 1980. Pero fue en la década de 1990 cuando este tema en específico cobró una fuerte relevancia científica, erigiéndose las principales teorías que indagan el proceso de integración de las segundas generaciones. A principios de la década de 1990 se propone el concepto de “declive de las segundas generaciones”, en el que se pone en duda la idea del éxito garantizado de la segunda generación de migrantes en los Estados Unidos. También, como lo analizamos anteriormente, surge la teoría

de la asimilación segmentada y el concepto de la asimilación descendente en los Estados Unidos por parte de Portes y Zhou. Estas investigaciones primigenias dieron pie al debate sobre el proceso de integración de los migrantes y las postreras generaciones a la sociedad de los Estados Unidos, replanteándose con ello el concepto de asimilación como un proceso lineal e ineluctable en el contexto de esa sociedad. Las teorías alternativas hacen hincapié en múltiples factores que sientan las bases para interpretar la diversidad de los procesos de integración. Por esta razón, las teorías de la asimilación segmentada y del neoasimilacionismo son de las más relevantes, y abren alternativas conceptuales en el proceso de integración y movilidad social de los hijos de inmigrantes. Aristas y variables como la movilidad social, el acceso al mercado laboral, la función de la educación como elemento competitivo en el ámbito laboral, la posición social de los hijos respecto a los padres, la nuevas y dúctiles identidades son elementos nodales en las líneas de investigación de esta temática novedosa, de ahí que se haya convertido desde un inicio en un objeto de estudio multidimensional (Fullaondo, 2017).

En Asia y América Latina no es mucho lo que se ha investigado en esta temática. Las investigaciones en el continente asiático sobre segunda generación se han enfocado en las estrategias de acción de la intelectualidad migrante, los refugiados, el proceso de integración, el estatus social y migrante, el nivel educativo, la incorporación cívica y las instituciones religiosas. Epstein y Kheimets (2000) tratan sobre la ola de migrantes de la ex URSS a Israel. Analizan las estrategias de acción de la intelectualidad migrante en la esfera pública. Los autores argumentan que los migrantes al fundar instituciones educativas, culturales, científicas y políticas inspiradas en las tradiciones del país de origen, lo que realmente hacen es intentar integrarse a la sociedad de acogida como sus miembros distintivos, pero iguales. Por lo tanto, es la estrategia de la segregación cultural lo que permite a la intelectualidad migrante ocupar su propio lugar en el mosaico multicultural de la sociedad israelí contemporánea. Tsay (2006) en esta investigación establece que el estatus social y el bienestar de los hijos de inmigrantes políticos son rara vez mencionados en la literatura. Esta investigación se centra en el impacto de los refugiados sobre el nivel educativo de los inmigrantes de segunda generación en Taiwán. El hallazgo principal es

que el estatus migratorio del padre puede ayudar a sus hijos a lograr una calificación educativa más alta que los nativos taiwaneses.

En el contexto de la India Kurien (2013) señala que los estudios han demostrado que la participación en las instituciones religiosas facilita la incorporación cívica de los inmigrantes contemporáneos. Estos estudios se han centrado en los migrantes o en la segunda generación. Esta investigación muestra cómo las negociaciones y los desacuerdos entre generaciones dan forma al compromiso cívico de las congregaciones cristianas multigeneracionales. El trabajo se basa en un estudio de congregaciones formadas por inmigrantes de segunda generación pertenecientes a la Iglesia Cristiana Siria Malankara Mar Thoma con sede en Kerala, un estado al sur de la India.

En el ámbito latinoamericano sobresalen los trabajos de corte cualitativo, teóricos, históricos y revisiones de la literatura de esta temática y discusión conceptual. Y los asuntos analizados están relacionados con las expectativas de la primera y segunda generación y sus implicaciones en los países de origen y destino, la transición de la escuela al trabajo de la segunda generación, exiliados, agencia, espacio socioeducativo y movilidad social. Al igual que en Asia, las investigaciones al respecto son recientes. Misawa (2001) busca en su investigación identificar los factores que afectan la conformación de las expectativas de los Nisei (segunda generación) respecto a su relación con sus padres Issei (inmigrantes japoneses de primera generación) en México. Los impactos fueron disímiles según el género. Entre los hombres el impacto de socialización materno-educativa es más relevante, mientras que entre las mujeres las condiciones económicas que se transmiten entre las dos generaciones son más importantes. Rodríguez (2005) busca profundizar en el conocimiento de diversos aspectos de la inmigración india de primera y segunda generación en Argentina, asimismo indagar sus implicaciones para el país de origen y de acogida. Hein (2012) en su investigación intenta comprender la forma en que los hijos de inmigrantes de origen latinoamericano en Chile viven, conciben y tratan su transición de la escuela al trabajo. Se examina en este estudio cualitativo el proceso de migración de los entrevistados, su integración cultural en el país y su percepción de la distancia cultural. También se analiza la integración social y las expectativas de discriminación que afectan a los jóvenes en el contexto escolar.

Por su parte, Dutrénit (2013) en su trabajo establece que más de 35 años han transcurrido desde que los exilios argentino y chileno se establecieron en varios países. Los hijos acompañaron el camino del exilio desde los países de origen o a partir de su nacimiento en los países de acogida. Si bien el exilio, nos dice la autora, ha sido y continúa siendo abordado desde distintas miradas, aún existe desde la academia un “deber” con sus hijos, definidos también como “segunda generación”. En este texto se indaga la subjetividad, a través de las historias de vida, de dos protagonistas sobre cómo han procesado sus circunstancias y qué marcas han quedado de sus trayectorias biográficas. En el mismo contexto latinoamericano Pérez y Pesantez (2017) refieren que están surgiendo estudios de carácter cualitativo donde empieza a tomarse en cuenta la agencia de los jóvenes —tanto en el origen como en el destino— con especial interés en el espacio socio-educativo. Esta investigación trata de conocer cómo se relaciona la migración con las aspiraciones y expectativas educativas e imaginarios de movilidad social de jóvenes hijos de progenitores migrantes en Ecuador.

Pavez (2017) en su investigación realiza una revisión del estado del arte sobre la infancia migrante como un nuevo actor global, dada su mayor presencia en los flujos migratorios internacionales y dentro de Latinoamérica. Se discuten las teorías emanadas del ámbito anglosajón de la integración, que han tenido una gran impronta en el entorno latinoamericano, donde la escolarización funciona como un gran elemento de integración. Se realiza, igualmente, una revisión crítica del concepto de segunda generación por su contenido clasista, etnocéntrico y adultocéntrico. Y se reflexiona sobre el componente transnacional del infante migrante. Gómez (2019) en su trabajo de corte teórico problematiza el uso de las categorías de segunda generación de migrantes o hijos de migrantes en el contexto de Argentina. Y se analiza este concepto en el marco de las principales teorías sociológicas.

En una investigación de corte histórica Dirven (2020) analiza la situación de los judíos sefardíes y su llegada a Chile desde inicios del siglo xx y varios avances tecnológicos introducidos en el Chile no metropolitano de esa época. Después, por medio de entrevistas, escritos de la segunda generación y fuentes secundarias, se analiza el viaje, algunas contribuciones de la primera generación a instituciones locales y de la segunda generación ya

de manera más amplia. Se hace hincapié en el recorrido histórico, en que llegada a Chile la mayoría de los migrantes inició laborando como vendedores ambulantes, lo que impidió un verdadero salto socioeconómico y profesional en la segunda generación.

Los migrantes de segunda generación en Europa se están convirtiendo en una fracción considerable de la población europea joven (Turner y Cross, 2020; Portes y Rumbaut, 2011; Moreras, 2002). A pesar del creciente número de inmigrantes de segunda generación en Europa, hasta inicios del siglo XXI casi no había habido una investigación sistemática sobre sus éxitos o fracasos para integrarse a sus sociedades de acogida (Editorial, 2003). A diferencia de Asia y Latinoamérica, en el continente europeo la investigación sobre segunda generación de inmigrantes ha sido más prolífica, por ende, teórica y temáticamente han generado una cantidad significativa de aportaciones, y es el espacio geográfico que más ha generado investigación al respecto. Prácticamente la generalidad de investigaciones ha sido en este siglo, y en los países donde han hecho más investigación es Suecia, España, Alemania, Holanda e Italia. La temática ha versado en relación con los riesgos de suicidio, comparación entre primera, segunda generación y nativos, integración y expectativas en el mercado laboral, nivel educativo y habilidades lingüísticas, desempleo juvenil, discriminación salarial y laboral, crimen, violencia, terrorismo, asistencia escolar y nivel educativo, movilidad intergeneracional, transición de la educación intergeneracional, transiciones intergeneracionales, integración y adaptación cultural y educativa a la sociedad de acogida, rendimiento académico, recursos culturales en el éxito educativo, efectos intergeneracionales de la identidad, entorno familiar y éxito escolar, variables psicosociales, trastornos afectivos y psicosis, densidad étnica del vecindario, estrés familiar y eficacia en la crianza, fecundidad, cuidado de la salud, choque cultural entre generaciones, tasa de pensión por incapacidad, estudiantes y ciudadanía, riesgo de cáncer, deficiencia de vitamina D en población hospitalaria, comparación de ingresos intergeneracional, amigos, comida, costumbres, idioma, niñas y mujeres, discursos culturalistas. Teóricamente se han analizado la asimilación en sus diferentes ritmos, la problemática de la integración y el fondo culturalista. Las preocupaciones más visibles son aquellas relacionadas con la integración a la sociedad receptora, el asunto

educativo, la integración al mercado laboral y los efectos intergeneracionales. Veamos de cerca.

Hjern y Allebeck (2002) en un estudio en Suecia señalan que poco se conoce acerca del riesgo de suicidio en la segunda generación de inmigrantes y adoptados internacionales. El objetivo de esta investigación es analizar las tasas de muerte por suicidio de estos grupos en comparación con su generación parental y la población mayoritaria. Los resultados arrojaron que los inmigrantes de segunda generación tendían a tener mayores probabilidades de suicidio que los inmigrantes de primera generación y la población mayoritaria. En un trabajo teórico Djajic (2003) señala que los migrantes se asimilan en diversas dimensiones a diferentes ritmos. Además, en cada una de estas dimensiones se asimilan a ritmos que pueden diferir de la de sus hijos. El propósito de esta investigación es examinar cómo el ritmo de asimilación de los migrantes afecta la tasa de acumulación de capital humano de los niños migrantes. Se argumenta que una rápida asimilación en determinadas dimensiones sirve para incrementar la tasa de capital humano de la segunda generación, mientras que otras dimensiones pueden hacer el efecto contrario.

Rooth y Ekberg (2003) analizan los resultados en el mercado laboral de los migrantes de segunda generación en Suecia. Los resultados de mercado de los migrantes de segunda generación reflejan lo de los migrantes de primera generación en el que se encontró que la heterogeneidad en los resultados del mercado laboral está asociada con el origen étnico. Además, estos resultados, especialmente los de antecedentes del sur y no europeos, son mucho peor que los de nativos suecos. Finalmente, el resultado es más favorable si uno de los padres nace en Suecia en comparación con tener ambos padres nacidos en el extranjero. En el contexto holandés Ours y Veenman (2003) dicen que, desde mediados de la década de 1960, los Países Bajos han tenido una inmigración neta positiva, principalmente debido a la contratación de mano de obra de Turquía y Marruecos, y a los inmigrantes de la antigua colonia holandesa de Surinam. Los inmigrantes tienen —nos dicen los autores— una posición débil en el mercado laboral, que está relacionada con su nivel educativo y sus habilidades lingüísticas. Se espera que los hijos y nietos de inmigrantes tengan una mejor oportunidad de integración a la sociedad holandesa. Por ende, esta investigación

inquiérese si esto es cierto con respecto a la educación obtenida de los inmigrantes de segunda generación de Turquía, Marruecos, Surinam y las Antillas Holandesas.

En su estudio en Alemania Riphahn (2003) relata que, aunque constituyen una porción cada vez mayor de las poblaciones en Europa Occidental, hasta ese momento los migrantes de segunda generación no habían recibido mucha atención en la investigación económica. En cambio, su papel se discute en debates públicos sobre temas como el desempleo juvenil, la discriminación salarial y laboral, o el crimen. Los análisis científicos formales de esta población adolecen de una escasez de datos, que se refleja en una literatura que evita distinciones claras entre migrantes de primera y segunda generación. Sin embargo, esto puede producir resultados sesgados y plantea la cuestión de considerar a los migrantes de segunda generación como un grupo cada vez más importante. Esta investigación inquiere la asistencia escolar y los grados completos de los migrantes de segunda generación y encuentra que la brecha educativa sigue siendo grande y significativa. La evidencia disponible sugiere que este grupo en su conjunto no se asimila a los estándares educativos nativos y, en cambio, cae cada vez más atrás.

Nielsen, Rosholm, Smith y Husted (2003) realizan un estudio en Dinamarca en el que destacan que numerosos estudios sobre movilidad intergeneracional han subrayado la importancia de los antecedentes parentales para el nivel educativo y la integración al mercado laboral de la generación infantil. Dado que el número de adultos inmigrantes de segunda generación de países menos desarrollados crecerán abruptamente durante las próximas décadas y constituyen una fracción grande y creciente de la fuerza laboral, es de mucha importancia investigar qué factores están asociados con una entrada exitosa al mercado laboral para este grupo y analizar la importancia de los antecedentes de los padres y la transmisión de mecanismos intergeneracionales.

Ours y Veenman (2004) analizan las primeras experiencias en el mercado laboral de los inmigrantes de segunda generación en Holanda. Con respecto a las tasas de empleo se encontró que existen algunas diferencias entre los grupos étnicos. Sin embargo, condicionados a tener trabajo, apenas hay diferencia en los salarios y otros trabajos entre los inmigrantes de

segunda generación y holandeses nativos del mismo grupo de edad. Salvatori (2006) relata que en Italia no se ha estudiado a fondo este fenómeno, y esta carencia impide una visión clara de la situación y acciones que podrían desarrollarse. La presencia cada vez mayor de niños y jóvenes extranjeros amerita un análisis que no omita los factores sociales, políticos y económicos de la sociedad receptora.

Bauer y Riphahn (2007) utilizan datos del censo de Suiza del año 2000 para investigar los patrones de transmisión de la educación intergeneracional para los nativos y los inmigrantes de segunda generación. El nivel de educación secundaria alcanzado por los jóvenes de 17 años está relacionado con los resultados educativos de sus padres. Por ende, la educación infantil y los resultados del mercado laboral se ven afectados por las características de los padres de los hijos. Y destacan los autores que un grupo de población que suele quedar atrás en situaciones de baja movilidad intergeneracional en la descendencia de inmigrantes. Dado que el impacto económico de la inmigración depende de la asimilación de estos jóvenes, es importante saber si el sistema educativo proporciona un puente que permite a los niños desfavorecidos alcanzar. Además, con respecto a las diferencias entre nativos e inmigrantes los datos suizos proporcionaron un caso relevante para estudiar: Suiza tiene una proporción de población de más de 20% de nacidos en el extranjero y más de 20% de residentes sin ciudadanía suiza.

Iannelli y Paterson (2007) señalan que el papel de la educación en la promoción de la movilidad social es un tema central en el debate sociológico y político. Esta investigación analiza el papel de la educación en el proceso de la movilidad social intergeneracional en Escocia. Durante el último medio siglo en Escocia ha habido un aumento significativo en la participación en la educación y cambios radicales en su sistema escolar, transformándolo de un sistema selectivo a uno más complejo. Y en el ámbito ibérico Checa y Arjona (2009) buscan con su investigación conocer el proceso de integración de los inmigrantes de segunda generación en la provincia de Almería, España. Se analizan variables en este proceso de integración como dimensiones socioeconómicas, relaciones mixtas, referentes culturales, normas y transnacionalidad. Basado en 390 encuestas los resultados resaltan que no todos los inmigrantes de segunda generación tienen la misma adaptación, hay situaciones disímiles, lo que ventila un escena-

rio de pluralismo fragmentado. Así, el origen, los años de residencia, el nivel de estudios, la profesión y el hábitat son las variables que inciden en este proceso.

Andersson y Hammarstedt (2010) muestran el primer estudio de transiciones intergeneracionales en el autoempleo de inmigrantes a lo largo de tres generaciones. Basándose en datos de Suecia, los resultados muestran que tener un padre y un abuelo autoempleados tiene un efecto positivo en el trabajo por cuenta propia para la tercera generación de inmigrantes. Para los suecos nativos tener un padre autoempleado es de importancia para las propensiones al autoempleo, mientras que tener un abuelo autónomo no lo es. Evidentemente, parece haber un vínculo generacional en el trabajo por cuenta propia a lo largo de tres generaciones para los inmigrantes, pero no para los nativos. Dado que los inmigrantes transfieren habilidades generales de autoempleo, los inmigrantes de tercera generación con antepasados autónomos están sobrerrepresentados en el autoempleo. Muchos de ellos no están necesariamente en el mismo negocio que sus padres. Por el contrario, cuando los nativos se transfieren habilidades generales de autoempleo, su descendencia tiende a trabajar por cuenta propia en el mismo negocio línea como sus padres. Y desde una perspectiva psicosocial Yaman, Mesman, Ljzendoorn y Bakermans (2010) examinan el estrés familiar y la eficacia de la crianza en relación con los problemas de externalización del niño en las familias migrantes turcas en Holanda.

Desde la demografía Milewski (2010) en su investigación en Alemania estima las tasas de transición al segundo y tercer parto utilizando modelos de regresión de intensidad. Distingue mujeres de la primera y segunda generación de inmigrantes originarios de Turquía, la ex Yugoslavia, Grecia, Italia y España, y compara sus niveles de fecundidad con los de las mujeres de Alemania. Y desde el enfoque de la salud Glaesmer *et al.* (2011) —ahí mismo en Alemania— señalan que hay hallazgos contradictorios sobre la atención del cuidado de la salud de los inmigrantes en comparación con la población nativa. Esta investigación se centra en este tema utilizando un enfoque poblacional de las cohortes de inmigrantes. Y afirman que los inmigrantes de primera generación muestran diferencias notables en atención al cuidado de la salud en comparación con los nativos alemanes e

inmigrantes de segunda generación. En un estudio muy peculiar Uña, Clemente, Espinosa y Fernández (2011) señalan que un indicador para medir el choque cultural entre primera y segunda generación de inmigrantes es verificar en qué grado los hijos informan de sus actividades a sus padres. Esta investigación se enfoca en ese asunto, encontrando que el colectivo de hijos inmigrantes chinos en España es mucho más individualista que sus padres, lo que trae consigo un choque cultural significativo.

Desde el horizonte médico Mohsen, Sundquist y Hemminki (2012) en un estudio en Suecia obtuvieron como resultado que los mayores riesgos observados de cáncer de estómago entre los inmigrantes de segunda generación en comparación con los suecos, sugieren que estos inmigrantes fueron infectados por *Helicobacter pylori* antes de migrar. En ese mismo país Hammarstedt y Palme (2012) comparan los ingresos y la movilidad de ingresos intergeneracional de los inmigrantes con los de los nativos de ese país escandinavo. Encontraron que, en promedio, los inmigrantes tienen menos niveles de movilidad de ingresos intergeneracionales dentro de grupos con antecedentes étnicos similares. Grupos de inmigrantes con una movilidad de ingresos intergeneracional relativamente baja aumentó su promedio relativo de ganancias en la segunda generación.

Analizando elementos culturales y educativos Brabete y Gruia (2013) buscan en esta investigación analizar algunas variables relacionadas con la segunda generación de inmigrantes del Este de Europa en España: los amigos, comida, escuela, el futuro, idioma y las costumbres. Estas variables son investigadas a través de la visión de los padres, como cardinales responsables del proyecto migratorio de las familias. En este estudio se incluyó a los adolescentes de segunda generación que han tenido una etapa escolar en España.

Huibers *et al.* (2014) investigaron en Holanda la prevalencia de deficiencia de vitamina D en una población hospitalaria de nativos holandeses e inmigrantes no occidentales (turcos, africanos y América Latina). Y como conclusión resalta que los inmigrantes no occidentales tenían un mayor riesgo de deficiencia de vitamina D en comparación con sus pares holandeses. Callens, Valentová y Mauleman (2014) investigaron las actitudes hacia la integración de inmigrantes en Luxemburgo, el país con la mayor proporción de inmigrantes en Europa. Esta investigación examina en pri-

mer lugar cómo las actitudes hacia la integración (que consta de dos dimensiones: actitudes hacia la asimilación y las actitudes hacia el multiculturalismo) varían entre diferentes grupos de residentes del país, es decir, nativos y residentes con antecedentes migratorios. En segundo lugar, se analiza cómo estas actitudes han evolucionado durante un periodo de casi 10 años. Este estudio revela que las actitudes hacia la integración de inmigrantes difieren significativamente entre los grupos residentes analizados. Los residentes nativos apoyan más el modelo de asimilación en comparación con los residentes nacidos en el extranjero y los inmigrantes de segunda generación, estos últimos obtuvieron una puntuación más alta en la escala de multiculturalismo que los otros grupos.

Datta y Kromann (2014) están entre los pioneros en investigar la fricción y las diferencias entre empresas como factores de productividad y el comportamiento de las empresas con los inmigrantes de segunda generación en Dinamarca. Los autores en esta investigación señalan que un tema ampliamente discutido en la literatura sobre la integración al mercado laboral es si las empresas se comportan de manera diferente con los inmigrantes de segunda generación que con los nativos que ingresan al mercado laboral en países europeos, dado que los inmigrantes de segunda generación tienen un éxito limitado en el mercado laboral en comparación con los nativos en esos países. Si existe un comportamiento por parte de las empresas podría tener potencialmente un impacto económico duradero en los inmigrantes de segunda generación en términos de futuro crecimiento salarial y perspectivas profesionales.

Barker-Ruchti *et al.* (2015) refieren que, aunque el discurso político abiertamente racista en Suiza retrocedió, los discursos culturalistas continúan construyendo inmigrantes ideales. Las políticas definen a los inmigrantes en términos de “proximidad cultural” y contienen una distancia implícita entre extranjeros “distantes” y “próximos”. Culturalmente, los inmigrantes lejanos han sido estereotipados como agresivos y/o sin interés en la educación y el éxito profesional, mientras que los académicos han examinado a inmigrantes de las regiones “culturalmente cercanas” a Suiza, las experiencias de las poblaciones inmigrantes de segunda generación desde la perspectiva cultural de países distantes han escapado en gran medida a su atención. El conocimiento de niñas y mujeres es escaso. En este

contexto, esta investigación ofrece un examen de cómo seis adolescentes que viven en una ciudad suiza de habla alemana negocian su percepción de distancia cultural. Combinando material de entrevistas con elementos teóricos de Foucault, el trabajo proporciona información sobre: (a) las experiencias diaspóricas de las niñas con antecedentes de inmigración de segunda generación, y (b) la operación e influencia de los discursos culturalistas.

Desde una perspectiva familiar, en un estudio en Alemania Schüller (2015) asevera que a menudo se culpa a la falta de integración cultural de obstaculizar el progreso económico de las familias migrantes. Esta investigación explora si existen a largo plazo consecuencias al investigar los efectos intergeneracionales de la identidad étnica de los padres sobre la acumulación de capital humano de la próxima generación. En general, los resultados apuntan a los entornos familiares integrados, en lugar de a los separados o asimilados para que sea más conducente el éxito educativo de la segunda generación. Por su parte, Llorent, Llorent y Mata (2015) analizan a los estudiantes luso-africanos de educación secundaria en dos ciudades en Portugal con mayor número de inmigrantes, Setúbal y Faro. Se indagaron las expectativas en relación con su trayectoria escolar, teniendo en cuenta aspectos sociales, familiares, económicos, educativos y escolares. La expectativa de los padres por finalizar sus estudios de secundaria fue crucial en este proceso. En su investigación Holguín (2015) analiza a la comunidad de inmigrantes de origen marroquí de primera y segunda generación en la región de Murcia, España. Se indagan variables psicosociales que afectan de manera importante a determinadas personas y las hacen vulnerables para ser reclutadas en el esquema yihadista.

Desde un muy interesante enfoque psicológico Mezuk *et al.* (2015) en una investigación en Suecia afirman que algunos grupos de inmigrantes no occidentales en Europa tienen un riesgo elevado de psicosis en relación con los nativos. Plantean la hipótesis de que la densidad étnica del vecindario modera este riesgo. Este estudio examina la relación entre densidad étnica de vecindario (es decir, vivir en un enclave de migrantes) y el riesgo de trastornos psicóticos y afectivos entre tres grupos: inmigrantes iraquíes, inmigrantes de otras naciones y suecos nativos. Esta investigación arrojó como resultado que los iraquíes que vivían en enclaves no tienen un riesgo

significativamente mayor de psicosis o trastornos afectivos en relación con los de barrios predominantemente suecos. Los suecos que vivían en un enclave tenían riesgo elevado de psicosis y trastornos afectivos en relación con los de los barrios predominantemente suecos. La segunda generación de iraquíes tenía un mayor riesgo de trastornos psicóticos, pero no afectivos en comparación con la primera generación. Como conclusión este trabajo resalta que la densidad étnica del vecindario no modera el riesgo de psicopatología para los inmigrantes en Suecia.

Como se puede apreciar, la variable educativa ha ocupado un lugar notorio en el análisis de la segunda generación. Y en este tenor Baert, Heiland y Korenman (2016) analizan cómo las brechas entre nativos e inmigrantes en las trayectorias educativas y las transiciones de la escuela al trabajo varían según el género. Usando datos longitudinales en Bélgica y ajustando antecedentes familiares y clasificación educativa, los autores encontraron que los inmigrantes de segunda generación, especialmente turcos y marroquíes, se quedan atrás de los nativos. En particular, observaron que los estudiantes inmigrantes tienen menos probabilidades de terminar la educación secundaria o comenzar la educación terciaria a tiempo. También es menos probable que hagan una transición exitosa al trabajo. Y Meurs, Puhani y Haaren-Giebel (2017) analizan la integración educativa de los niños inmigrantes en Francia y Alemania, con especial atención al vínculo entre el tamaño de la familia y las decisiones educativas entre la primera y la segunda generación de inmigrantes. Primero, para los adolescentes inmigrantes, se muestra una convergencia ajustada por el tamaño de la familia y los niveles nativos de educación superior desde la primera hasta la segunda generación de inmigrantes. En segundo lugar, se encontró que la fecundidad reducida se asocia con mejores resultados educativos para los niños inmigrantes, posiblemente a través de una compensación entre cantidad y calidad.

Di *et al.* (2017) en un estudio en Suecia afirman que en varios países los inmigrantes tienen tasas de pensión por incapacidad más altas que los nativos. Esta investigación analiza si el diagnóstico de riesgo de pensión por incapacidad difería en inmigrantes de primera y segunda generación en comparación con los nativos suecos. Como conclusión se tiene que, en comparación con los nativos, el riesgo de pensión por incapacidad fue ma-

yor en los inmigrantes de primera y segunda generación. Muy pertinente es esta investigación, ya que Suecia es ahora una sociedad multicultural, donde más de 25% de sus residentes son inmigrantes de primera y segunda generación, una tasa que se espera se incremente en los próximos años.

Catarci (2018) afirma que en Italia hay 5.5 millones de inmigrantes, lo que representa 8.3% del total de la población. Los cinco principales países de origen de migración a Italia son Rumania, Albania, Marruecos, China y Ucrania. En Italia la población de estudiantes sin ciudadanía fue de 814 851 (9.2% de la población escolar total). Sin embargo, hay que resaltar que más de la mitad de estos estudiantes (58.7%) son inmigrantes de segunda generación. Arcarons y Muñoz (2018) analizan la integración laboral de los inmigrantes que llegaron a España con menos de 13 años de edad (generación 1.5) y examinan su probabilidad de estar en paro y de tener un contrato temporal. Los resultados resaltan que los inmigrantes de ambos sexos de origen latinoamericano, Europa del Este y África se encuentran en una situación más vulnerable que los españoles.

El rendimiento y éxito escolar en diferentes niveles educativos son materia de análisis. Escarbajal, Navarro y Arnaiz (2019) analizan el rendimiento académico del primer grado de educación secundaria y el segundo grado de bachiller del alumnado nativo y el de origen inmigrante de primera y segunda generación en la Región de Murcia, España. Los resultados muestran que el rendimiento académico de los alumnos inmigrantes es más bajo que el de los nativos, sin embargo, los alumnos inmigrantes que llegan a 4º de secundaria y 2º de bachillerato obtuvieron un rendimiento similar o a veces superior a los alumnos oriundos. El rendimiento de los inmigrantes de primera y segunda generación es diferente, mostrándose mayor el de primera generación. Por su parte Orupabo, Drange y Abrahamsen (2019) exploran el impacto de los recursos culturales en el éxito y aspiraciones entre los inmigrantes de segunda generación en la educación superior en Noruega. Se investigó si los recursos culturales se convierten en ventajas en la educación superior y cómo se convierten en ventajas. Los datos se obtuvieron de encuestas transversales y entrevistas a profundidad con estudiantes noruegos de origen migrante.

En América del Norte se ha generado una cantidad significativa de investigación con reflexión teórica y resultados empíricos muy destacados.

En Canadá las investigaciones han estado más enfocadas en el tema de la educación, el análisis estadístico y el cambio institucional. Tenemos el ejemplo de Reitz y Somerville (2004), quienes afirman que, en las últimas décadas, el cambio institucional relacionado con la educación, los mercados laborales, las políticas gubernamentales y la globalización han alterado drásticamente la recepción de nuevos inmigrantes a Canadá, creando nuevos obstáculos para su empleo y éxito económico. Y se hacen una pregunta: ¿qué efecto, si lo hay, tiene el cambio institucional sobre los migrantes de segunda generación? Esta investigación propone un modelo institucional para la integración de las minorías que ubica la sucesión generacional de inmigrantes y las cohortes sucesivas de segunda generación integradas en una estructura institucional cambiante. Y analizando la variable educativa Areepattamannil (2012), basándose en datos de Trends in International Mathematics and Science Study 2007, examinó los efectos predictivos de múltiples dimensiones de autoconcepto y competencia de matemáticas y ciencias entre 1 752 estudiantes adolescentes inmigrantes de primera y segunda generación en Canadá.

Siguiendo con el tema educativo, Childs, Finnie y Mueller (2017) aseveran que los hijos de inmigrantes de segunda generación de Asia, África y China en Canadá tienen tasas muy altas de asistencia a la universidad. La mayoría de los demás inmigrantes tienen tasas más bajas. En esta investigación se analiza el papel de varios factores de fondo en estos resultados, incluyendo la educación de los padres, los ingresos familiares, las expectativas de los padres, las calificaciones de la escuela secundaria y los puntajes de pruebas PISA. Y en un análisis estadístico y demográfico Cheng y Yan (2018) señalan que uno de cada tres recién llegados a Canadá tiene menos de 24 años. Aproximadamente la mitad de estos jóvenes recién llegados de 15 a 24 años de edad (79.8%) provienen de antecedentes raciales de “minorías visibles”. Más, cerca de uno de cada dos canadienses (o entre 44.2 y 49.9%) podría ser un inmigrante o hijo de inmigrante para el año 2036. Los inmigrantes de segunda generación representaron 38.2% de la población canadiense en 2011.

Los Estados Unidos es el país que ha generado la mayor cantidad de investigaciones sobre segunda generación en el mundo. Temáticamente se han centrado en el ingreso, el progreso y los logros educativos, las labora-

les, la ocupación, la pobreza, la propiedad, la asimilación, la adaptación económica, los patrones de aculturación, la movilidad social intergeneracional ascendente, la transmisión intergeneracional, el éxito socioeconómico, la crianza materna, los recursos familiares, los patrones y las causas de mortalidad. Educación, movilidad intergeneracional y asimilación son los temas más socorridos. La tradición en la investigación en este asunto en ese país no es añeja, como bien se puede observar en la literatura que a continuación se cita.

Portes, Fernández-Kelly y Haller (2006) encuentran que la mayoría de los jóvenes de segunda generación está progresando en lo que respecta a los rubros educativo y laboral, pero también una minoría importante se está rezagando. Hay evidencia de que muchos individuos de segunda generación se asimilarán, sea con éxito o prescindiendo de él, a la cultura estadounidense, pero será de manera muy disímbola si lo hacen uniéndose a la clase media mayoritaria o a la población de clase baja, en su generalidad segregados y víctimas del racismo. Para Young (2006) muchas investigaciones han valorado el espíritu empresarial de los inmigrantes por su destacado papel en la adaptación económica en el país de destino. Con la creciente profesionalización de los hijos de empresarios inmigrantes coreanos, la pequeña propiedad empresarial se considera un trampolín hacia la movilidad intergeneracional. Esta investigación evalúa si el espíritu empresarial de los inmigrantes sirve de trampolín para la movilidad ascendente para la segunda generación, y comparar los logros educativos y ocupacionales entre hijos de empresarios e hijos de profesionistas.

Amer y Hovey (2007) analizaron en los Estados Unidos diferencias sociodemográficas en los patrones de aculturación entre la primera generación de inmigrantes árabes y árabes estadounidenses de segunda generación utilizando datos de 120 participantes a través de la web. Aunque el sexo, la edad, la educación y los ingresos no se relacionaron significativamente con el proceso de aculturación, las mujeres encuestadas y los casados reportaron una mayor identidad étnica árabe y religiosidad. Halli y Vedanand (2008) resaltan que estudios recientes en América del Norte han producido resultados mixtos sobre el éxito socioeconómico de los inmigrantes de segunda generación. Esta investigación contribuye a este debate analizándose desde una perspectiva cuantitativa. El análisis revela

que los hijos de padres inmigrantes no se están desempeñando como así sugieren la mayoría de las teorías de asimilación lineal. Su desempeño varía dependiendo de si uno o ambos padres son nacidos en el extranjero. Especialmente, hay una marcada similitud entre los resultados de los niños nativos y los niños de segunda generación con un solo padre inmigrante, y entre niños inmigrantes de segunda generación con dos padres nacidos en el extranjero.

En su estudio Trejos-Castillo y Vazsonyi (2009) examinaron las relaciones entre la crianza materna (comunicación general, comunicación sobre el sexo, seguimiento y apoyo) y comportamientos sexuales de riesgo, y posibles efectos moderados por estatus migratorio y aculturación de adolescentes jóvenes hispanos de primera y segunda generación en los Estados Unidos. Desde una perspectiva comparativa Park y Myers (2010) analizan la movilidad intergeneracional para hombres y mujeres en cuatro grupos raciales en territorio estadounidense, tanto en lo que respecta al logro de la condición de los niños en relación con sus padres y con respecto a los crecientes estándares sociales representados por los “blancos” no hispanos nativos. En esta investigación se realiza un perfil de movilidad intergeneracional utilizando múltiples indicadores de logro de estatus: estudios universitarios, ocupación de cuello blanco, pobreza y propiedad de vivienda. Este análisis muestra que el progreso intergeneracional de las mujeres es mayor que el de los hombres y proporciona un registro completo de la movilidad de los inmigrantes en general. Igualmente, en el contexto de ese país y como tema central el educativo, y como eje analítico la identidad binacional, Rodríguez (2010) afirma que los alumnos de minorías étnicas ingresan en la escuela desde desiguales orígenes, con diferentes experiencias de la inmigración y recursos familiares. Dos preguntas centrales guían esta investigación: ¿por qué algunos estudiantes son exitosos mientras otros por más esfuerzo académico no logran serlo?, ¿hasta dónde el mantenimiento de la cultura de origen ayuda o desfavorece la obtención del éxito académico?

Desde la perspectiva de los estudios de salud, Nasser y Moulton (2011) resaltan el hecho de que los estudios sobre migrantes en los Estados Unidos rara vez cubrían la población del Medio Oriente, y nunca distinguieron la primera y segunda generación nacida en ese país. Este estudio

describe los patrones de mortalidad de los inmigrantes del Medio Oriente por origen, aculturación y generación, y se analizan las principales causas de muerte en comparación con los blancos no hispanos nacidos en los Estados Unidos. Resalta el hecho de que los inmigrantes de primera generación tienen mayores probabilidades de cáncer colorrectal, diabetes y enfermedades del corazón, mientras que las probabilidades de enfermedad pulmonar obstructiva crónica (EPOC) y suicidio eran menores. Los hombres tenían mayores probabilidades para todos los cánceres combinados, cánceres linfáticos y de páncreas. Las mujeres tenían probabilidades más bajas de cáncer pulmonar y demencia, y mayores probabilidades de cáncer de mama. Los hombres de segunda generación tenían mayores probabilidades de todos los cánceres y enfermedades del corazón, mientras que las mujeres tenían más probabilidades de accidentes cerebrovasculares.

Los análisis psicosociales han dado muestras de un gran aporte a esta temática. Moschion y Tabasso (2014) estudian las respectivas influencias de la transmisión intergeneracional y el medio ambiente en la formación de la confianza individual. Centrándose en inmigrantes de segunda generación en Australia y los Estados Unidos se aprovechó la variación en el país de origen y el país de destino para separar el efecto de la transmisión cultural de las condiciones sociales y económicas de la confianza individual. Los resultados de esta investigación indican que la confianza en el país de origen contribuye a la confianza de los inmigrantes de segunda generación en ambos países anfitriones, y marginalmente más en los Estados Unidos. Las condiciones sociales y económicas en el país de destino afectan la confianza individual.

Resultan también muy atractivos los resultados presentados desde un enfoque global comparativo. Es el caso de Werfhorst y Heath (2019), quienes en su investigación presentan un índice de migración selectiva en 10 sociedades occidentales de acogida de 34 grupos étnicos distintos, con un total de 81 comunidades. En él dicen que la selectividad de la migración varía significativamente entre los grupos étnicos/países y entre los países de destino a los que han migrado estos grupos. Sin embargo —afirman— poca investigación comparativa ha medido empíricamente cuán selectivos son los diferentes grupos de migrantes en múltiples países de destino, ni ha estudiado si la selectividad de la migración está relacionada con la mag-

nitud de las desigualdades étnicas entre los hijos de los migrantes de las sociedades occidentales. Y en esta investigación se encontró que la desventaja de los resultados educativos entre la segunda generación y sus pares de las poblaciones mayoritarias es menor para los grupos étnicos que se seleccionen más positivamente en términos de logro educativo. Y en otra investigación donde la variable educativa es el eje central Pivovarova y Powers (2019) examinan los factores asociados con las diferencias en el logro de las matemáticas entre los estudiantes de primera, segunda y tercera generación en los Estados Unidos. Los resultados arrojan la evidencia existente sobre la ventaja de la segunda generación en el logro académico.

Los estudios sobre migrantes mexicanos de segunda generación en los Estados Unidos ocupan un lugar muy notorio en el corpus de la literatura al respecto generada en ese país. Destacan el análisis educativo (no es de extrañar, pues es de los temas más analizados en la especialidad), la integración al mercado laboral, la naturalización y el estatus migratorio, las diferencias salariales, la movilidad intergeneracional educativa, la identidad y los procesos de integración a la sociedad receptora. Se acudió más a la teoría de redes e institucional, y metodológicamente dominó el enfoque cualitativo. En uno de los trabajos pioneros, un estudio comparativo de los Estados Unidos y Alemania de segunda generación, Faist (1994) analiza instituciones estatales, las políticas públicas y sus consecuencias en los procesos de integración de los hijos de inmigrantes en los mercados laborales y la respuesta de los inmigrantes a las limitaciones y oportunidades a los que se han enfrentado al ingresar a los mercados laborales. Indaga la transición de los jóvenes inmigrantes de la escuela al trabajo en los Estados Unidos y Alemania durante la década de 1980, enfocado en los turcos de segunda generación en Alemania y los mexicoamericanos en los Estados Unidos. Esta transición, considera Faist, puede llevar a la marginación, al desempleo de larga duración y a trabajos de salarios bajos, pero también a la movilidad ocupacional.

Otro estudio de integración y educación lo llevó a cabo Crosnoe (2005), en éste realiza una investigación con niños mexicanos de kínder de primera y segunda generación en los Estados Unidos comparando los contextos escolares con sus pares nacidos en ese país, utilizando el Estudio Longitudinal de la Primera Infancia (ECLS-K) en tres categorías: (a) características

estructurales como el tamaño de la escuela y la experiencia del maestro; (b) características compositivas de las escuelas, como los porcentajes de estudiantes pobres y minoritarios, y (c) medidas del clima escolar, como la seguridad escolar y el nivel de desorganización dentro de la comunidad. El autor encontró que los estudiantes inmigrantes mexicanos tendían a estar sobrerrepresentados en escuelas de alta pobreza que servían a una mayor proporción de estudiantes minoritarios, y tenían maestros menos experimentados que otros grupos raciales. Los estudiantes mexicanos también asistieron a escuelas en comunidades más desorganizadas que sus pares nacidos en los Estados Unidos, lo que es una doble desventaja. El estatus migratorio es muy importante en el ámbito escolar. Así lo sugieren Bean, Brown, Leach y Rumbaut (2006), quienes realizan una investigación sobre la naturalización y escolaridad de la segunda generación de inmigrantes mexicanos a los Estados Unidos, donde se resalta el estatus migratorio en la movilidad intergeneracional educativa en relación con la primera generación. Y resaltando la cuestión salarial desde el ángulo comparativo, Cai-cedo (2008) analiza las diferencias salariales entre la población nativa y los inmigrantes de primera y segunda generación de origen mexicano, cubano y puertorriqueño en los Estados Unidos. Es un estudio comparativo entre estos grupos de inmigrantes y entre hombres y mujeres.

La arista cultural también es otra veta de análisis muy rica. Es el caso de García (2011), quien estudia el papel que desempeña una televisión local mexicana entre la comunidad migrante originaria de Monterrey, México, en Houston, Texas. Desde un enfoque de la teoría de redes sociales se analiza, entre otras cosas, a dos informantes de segunda generación que buscan su propia identidad como mexicoamericanos y el importante papel que la televisión y la frontera tienen en esa búsqueda de lo mexicano-nor-teño. Y desde la visión de la historia del presente Uribe, Covarrubias y Uribe (2013) analizan el impacto del Programa Bracero desde la experiencia y el sentido de vida de la segunda generación migrante. Cómo recuerdan esa experiencia y cómo se ven. Desde una perspectiva cualitativa y comparativa se indagó a través de la entrevista a profundidad a hijos de braceros en Colima, México y Los Ángeles, California, y a sus madres para extraer esa memoria colectiva. Y este mismo programa es analizado por Chávez (2020) desde la perspectiva de la creación literaria de sus descendientes.

Desde un matiz antropológico Pérez (2015) muestra la experiencia educativa y los procesos de integración a las escuelas locales de Arvin, California, de los migrantes indígenas mixtecos mexicanos de segunda generación. Muestra las dificultades que enfrenta este sector de población migrante al incorporarse a un sistema escolar muy distinto al de sus padres. Se muestra la relevancia de la escuela en los Estados Unidos no sólo como transmisora de conocimientos, sino también como un mecanismo de integración social. Es una investigación de corte cualitativo que mediante dos historias de vida expone la problemática a la que se enfrentan los migrantes en el ámbito educativo. Por su parte, Hernández y Velasco (2015) en una investigación de corte cualitativo inquieren la disyuntiva identitaria y de pertenencia en los hijos de inmigrantes indígenas oaxaqueños (mixtecos, zapotecos y triquis) radicados en Madera y Fresno, California, a través del análisis de tres dimensiones de la ancestralidad: el lugar de origen, la lengua indígena y la vida comunitaria. La escolaridad, el aprendizaje del idioma inglés y la participación política en suelo estadounidense de estos jóvenes incidieron en las tres dimensiones de análisis.

Esta investigación, que resalta la variable educativa como eje central de la movilidad social intergeneracional ascendente, de corte comparativo, que se inscribe en la perspectiva historiográfica de la historia del presente, abrevando teóricamente en lo general de la teoría de la migración como proceso y en particular de la teoría de la asimilación segmentada, se inserta en este campo —en el que aún hay mucho por explorar— de la segunda generación de migrantes mexicanos en los Estados Unidos. La literatura sobre migración internacional en México es vasta, muy fructífera y con una tradición en estudios de caso, globales, teóricos y comparativos que han aportado sustantivamente al corpus global sobre este fenómeno en el mundo. Sin embargo, en lo que atañe al fenómeno de la segunda generación en los Estados Unidos, desde México se ha investigado muy poco. Sirva este estudio para un modesto aporte al respecto.

Segunda generación: profesionistas universitarios hijos de migrantes de Huandacareo en los Estados Unidos

Segunda generación y educación: reflexión y contexto

La educación, con sus ancestrales resistencias, ha sido uno de los pilares y trampolín de ascenso social. Desde el antiguo Egipto, la Grecia clásica, el impacto de la Reforma Protestante y el crecimiento en el siglo xvii del estado llano, la educación ha sido un modo por antonomasia de movilidad social y flexibilizó la estratificación social y la permeabilidad de las élites (Serna, 2013: pp. 24-33). La historia contemporánea ha mostrado que la educación sigue jugando un papel relevante en los modos e índices de movilidad de un amplio sector de la población (Breen y Müller, 2020). Las biografías son vastas. Y los migrantes no escapan a esta realidad.

Adaptación, educación superior y movilidad social (Belfi *et al.*, 2021; Faming, 2019) están muy relacionadas en el análisis de la segunda generación. Varios estudios teóricos y empíricos desde hace décadas lo resaltan (Mulligan, 1952). Teóricamente los modelos en boga para entender el fenómeno de la adaptabilidad de los migrantes a los países de destino son: el *modelo de asimilación*, que se caracteriza por la adaptación de los migrantes a la sociedad dominante en todas las esferas de la vida. Conceptos como los derechos políticos, la participación ciudadana, la naturalización y la evitación de la diversidad son los elementos esenciales del modelo; el *modelo multicultural*, se caracteriza por el respeto y la protección de la diversidad que permite a los grupos etnoculturales los mismos derechos que al grupo mayoritario en todas las esferas de la vida. Y el *modelo segregacionista*, se describe por la separación entre las diferentes comunidades étnicas en determinadas esferas de la vida, por la inclusión de los migrantes en determinadas esferas como el mercado laboral, pero la exclusión de los derechos sociales y políticos (Callens, Valentová y Meuleman, 2014).

Amer y Hovey (2007) subrayan que la aculturación, o el proceso de adaptación a una mayoría o nueva cultura de acogida, pueden tener efectos positivos y/o negativos en la salud mental. Cuando la adaptación posi-

tiva psicológica ocurre, el individuo aculturado desarrolla una identidad clara, una fuerte autoestima y una actitud positiva. La adaptación negativa se refiere a la anomia, la confusión de identidad y la ansiedad que experimentan algunos individuos aculturados. Los factores que influyen en la adaptación exitosa incluyen la fase aculturativa (por ejemplo, estado generacional posterior) y los recursos pueden incluir la solución de problemas, estilo de afrontamiento, educación superior y apoyo social.

Rocha (2007) sugiere algo muy interesante para entender los procesos de adaptación. Señala que la socialización, conformada por múltiples factores, entre los cuales se destacan los valores aportados por la cultura, la educación formal e informal, las atribuciones causales, la identidad y la identificación facilitan que el individuo se adapte al medio social y al mismo tiempo que posea una cosmovisión compartida con los demás integrantes de la sociedad a la cual está inserto. El proceso de socialización guarda una relación importante con la movilidad social, que básicamente puede ser comprendida como el movimiento experimentado por los individuos de una posición social a otra. Dicha relación reside en que, en conjunto, los factores de la socialización actúan como impulsores para las movi­lidades individuales y familiares, o bien grupales que posibilitan o impiden la movilidad social, de tal modo que los valores inculcados en la educación formal e informal juegan un papel determinante para que alguien decida buscar, aceptar o rechazar las oportunidades que el medio les brinda.

Para Djajic (2003) la asimilación de los migrantes es un proceso multi­dimensional de enorme complejidad. Con el tiempo este proceso hace que los migrantes sean más similares a la población nativa en términos de ingresos, capital humano, estatus ocupacional, consumo, vivienda, costumbres sociales, valores y actitudes, lenguaje, competencias, relaciones familiares y fertilidad. El proceso está guiado por una serie de incentivos y limitaciones que enfrenta la familia migrante. Éstos pueden acelerar la asimilación en algunas dimensiones, el ritmo de asimilación puede influir en la tasa de capital humano de los niños migrantes y su capacidad para hacer una contribución a la economía del país anfitrión.

Ciertos grupos de migrantes tienden a ser más bienvenidos que otros. Los residentes del país de destino suelen ofrecer hospitalidad mucho más cálida a inmigrantes que comparten su etnia, religión, idioma, costumbres,

experiencia, color de piel, entre otras. Parece existir la percepción de que los costos de transacción, ya sea en los mercados de bienes, servicios laborales, vivienda, servicios empresariales, son menores entre individuos que tienen una serie de características en común. Si son miembros del mismo grupo étnico, perciben una alta probabilidad de volver a encontrarse en el curso de más transacciones, ya sea en el mismo mercado o en otros mercados y contextos. Esto proporciona a ambas partes un incentivo, a veces bastante fuerte, para honrar sus compromisos tanto explícitos como implícitos. Tales incentivos juegan un papel importante en la reducción de los costos de transacción esperados entre agentes y facilitar la interacción social y económica. La cultura común y la experiencia de un grupo étnico en particular también dan la confianza a los miembros —al tratar entre sí— de poder distinguir entre socios comerciales “buenos” y “potencialmente malos” (Djajic, 2003).

Los inmigrantes y sus hijos son uno de los grupos demográficos de más rápido crecimiento en los Estados Unidos, que comprende 26% de la población estadounidense en 2015. Las escuelas son la primera institución social con la que los jóvenes inmigrantes participan de forma sostenida y sus experiencias en las escuelas pueden facilitar u obstaculizar su transición a la sociedad estadounidense. Un indicador de incorporación, o cómo los inmigrantes se adaptan a la vida en los Estados Unidos es el logro académico de los estudiantes inmigrantes de la primera y segunda generación en comparación de la tercera generación (Pivovarova y Powers, 2019).

Y esto es de mucha relevancia, ya que, como afirman Nielsen, Rosholm, Smith y Husted (2003), si los inmigrantes de segunda generación logran obtener una educación calificada, el tiempo de espera hasta que consiguen su primer trabajo y la posibilidad de dejar el empleo se reduce significativamente. Así, la obtención de una formación calificada es un factor clave para la integración laboral de los inmigrantes de segunda generación. Aunque esto tiene sus paradojas. Villa (2016) asevera que, aunque la educación y el sistema educativo han constituido proverbialmente una forma de movilidad social de las personas, también han operado como una barrera social, ya que al mismo tiempo normalizan la discriminación, justifican las diferencias sociales con base en el gran valor que se confiere al nivel educativo logrado.

Antes de 1965, la mayoría de los migrantes a los Estados Unidos eran europeos y canadienses. La Ley de Inmigración y Nacionalidad alteró la naturaleza de la inmigración a los Estados Unidos al ampliar el número de inmigrantes y sus países de origen. Los migrantes que entraron a los Estados Unidos bajo los auspicios de dicha Ley en 1965, una mayoría fue hispana y asiática, y siguen siendo, más diversas que los inmigrantes de generaciones anteriores. Desde 1965 la población inmigrante ha aumentado de aproximadamente 5% de la población estadounidense a 13% en 2010. En el año 2000 la mitad de los recién llegados eran hispanos, mientras 22% eran asiáticos. En la última década este patrón se ha invertido, de modo que para 2013 33% de los recién llegados eran hispanos y 35% eran asiáticos. La muestra PISA 2012 incluye a los inmigrantes que llegaron a los Estados Unidos cuando eran niños a finales de la década de 1990 y principios de la década de 2000 y que serán un segmento importante de la fuerza laboral estadounidense en las próximas cuatro décadas. Asimismo, en 2015, 12% de la población estadounidense estaba compuesta por inmigrantes de segunda generación que se proyecta que serán una influencia significativa en el crecimiento futuro de la población (Pivovarova y Powers, 2019).

La movilidad de la segunda generación no puede evaluarse a menos que primero desarrollemos una medida del estado alcanzado por la primera generación. En la primera gran ola migratoria del siglo xx se asumió que el estatus socioeconómico de los padres migrantes era baja y fija. Sin embargo, ahora existen diferencias bien conocidas entre migrantes de diferentes orígenes. De hecho, la era de la migración posterior a 1965 fue testigo de una gran diversidad no sólo en los países de origen de los migrantes, sino en su situación educativa, ocupacional y económica, así como en su dominio del inglés. Esta diversidad de migrantes requiere una medición más exacta de la primera generación con la que se puede evaluar la movilidad de los niños. La literatura sobre la movilidad de migrantes se ha centrado casi por completo en el progreso de los migrantes y sus hijos en el país de nuevo asentamiento. Este enfoque generalmente ignora la situación de los migrantes en relación con otros en el país de origen y la naturaleza selectiva de la migración, aunque es un contexto importante para comprender la movilidad a nivel mundial (Park y Myers, 2010).

Para Vélez (2014) la mayor parte de los estudios se ha enfocado en di-

ferentes factores o elementos de la movilidad social, escasos son los estudios sobre la situación social de los egresados universitarios. Leeuwen y Maas (1977) establecen que la mayoría de los estudios históricos de movilidad social y estratificación utilizan la ocupación como indicador de la posición social y no de la educación, el ingreso o la riqueza. Este trabajo resalta la movilidad social ascendente e intergeneracional en función de la variable educativa. Y resalta el hecho de que en las últimas décadas ciertos migrantes (empresarios, profesionistas) han roto con la inercia de trabajadores asalariados en nichos laborales tradicionales de bajo emolumento y estatus social. Esto nos remite a Zuluaga (2015), quien afirma que la pareja conceptual ascenso/descenso constituye el marco lógico sobre el que se define la movilidad social en ciencias sociales, medida ésta a partir de los cambios, intra o intergeneracionales, en el nivel de educación, de la ocupación, de los ingresos o de la riqueza y de los niveles socioeconómicos. Bien dicen Plewis y Bartley (2014) que la asociación entre ocupación de clase social y logro educativo está bien establecido y robusto en todas las sociedades y el tiempo.

Esto tiene una explicación. La industrialización causó que la convergencia de los patrones de movilidad fuera causa para aumentar la eficacia y disminuir los riesgos, y que los gerentes en todas las sociedades industriales fueran reclutados con base en sus logros en lugar de la asignación. Los trabajadores, por otro lado, adoptaron los valores universales modernos, invirtiendo en la educación de sus hijos y aprovechando las oportunidades para la movilidad social ascendente como nunca se había dado (Leeuwen y Maas, 1977).

En el contexto europeo Orupabo, Drage y Abrahamsen (2019) afirman que varios estudios comparativos establecen que la medida en que los inmigrantes no occidentales de segunda generación completan la educación superior y tienen éxito en el mercado laboral varía considerablemente entre los países. En Noruega los inmigrantes de segunda generación tienen tasas de participación altas en la educación superior. Esto parece notable, especialmente dados los orígenes de las clases sociales más bajas de muchos jóvenes minoritarios, que por lo general se correlacionan con una menor participación en la educación terciaria, pero esto no puede aplicarse a los estudiantes de minorías étnicas. Para explicar esta “paradoja de los

migrantes” una hipótesis alternativa es que estas comunidades se basan en recursos culturales que promueven ciertos comportamientos, valores y actitudes con respecto a la educación superior. La educación, recalcan estos autores, es un componente crucial de las estrategias de movilidad social ascendente de las familias migrantes, y los hijos de los migrantes a menudo se enfrentan a altas expectativas y se sienten responsables de hacer realidad los sueños de ascenso social de la familia.

Noruega se convirtió en un país de inmigración neta en 1967, y los inmigrantes y sus hijos representan 17% de la población noruega en 2017. En esta nación los inmigrantes de segunda generación experimentan una fuerte movilidad social ascendente. El sistema educativo noruego se caracteriza por un alto grado de inclusión, como lo demuestra un nivel de educación relativamente uniforme, con un sistema de educación secundaria y terciaria gratuito y centralizado. Y esto tiene mucha relevancia, ya que los riesgos y beneficios asociados con la educación superior se distinguen de manera desigual entre las clases sociales, y el acceso a la educación superior sigue siendo una opción más difícil y costosa para los estudiantes de la clase trabajadora. Para la mayoría de los jóvenes de la clase trabajadora no ir a la universidad es parte de una “biografía normal”. La educación superior es una arena de clase media, en la que los estudiantes con antecedentes de clase trabajadora son atípicos en comparación con sus compañeros de clase media (Orupabo, Drage y Abrahamsen, 2019).

Dinamarca, al igual que Noruega, históricamente no ha sido un país de inmigración. Hasta mediados de la década de 1980, menos de 3% de la población era inmigrante y el número de inmigrantes de segunda generación era de 0.4% de la población. Como en muchos países de Europa, estas cifras han cambiado considerablemente durante los últimos años del siglo xx. En 2002 6.0% de la población de Dinamarca eran inmigrantes de primera generación y 1.7% de segunda generación. Es importante mencionar este país por lo significativo que ha resultado la implementación del “Estado de bienestar escandinavo” (Heckman y Landersø, 2021) que está destinado a aumentar la movilidad intergeneracional. Como en otros países escandinavos, Dinamarca está caracterizada por una gran redistribución de la renta a través de una alta presión fiscal (alrededor de 50% del producto interno bruto (PIB) en comparación con menos de 30% en los Esta-

dos Unidos y 40% para el total de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos [OCDE]) y grandes transferencias de ingresos de redistribución comprobadas de recursos. Además, este país tiene una de las tasas de cobertura más altas del mundo de guarderías para niños en edad preescolar, y la calidad del cuidado infantil público es relativamente alto. El sistema de escuelas públicas también se encuentra entre los más caros del mundo y no hay tarifas para el sistema educativo, incluyendo todas las universidades, y cuenta además con las becas para estudiantes más generosas del mundo. Se puede esperar que todas estas características de Estado de bienestar danés influyan en el proceso de transmisión intergeneracional, ya que los hijos de inmigrantes son menos dependientes de la posición económica y la integración del mercado laboral de sus padres (Nielsen, Rosholm, Smith y Husted, 2003). En Finlandia parece que el proceso de inmigración es menos significativo, pues el número de inmigrantes representó tan sólo 4% de la población entera en 2014 (Harju-Luukkainen y McElvany, 2018).

Darmody y Smith (2018) resaltan que, en comparación con la población nativa, los inmigrantes en Irlanda tienen un alto nivel educativo, con una mayor proporción con educación terciaria en comparación con los irlandeses nativos. Sin embargo, a pesar de sus altos niveles de logro educativo, esta investigación encuentra que a los inmigrantes en Irlanda les va peor que a los ciudadanos irlandeses en el mercado laboral en una variedad de dimensiones, incluso el acceso a trabajos mejor pagados y de mayor estatus, experiencia de discriminación en el trabajo y niveles de desempleo.

Unos años antes en Francia, Simon (2003) establece que la posición de los hijos inmigrantes en la escuela está determinada por sus características familiares, y tales particularidades de los padres inmigrantes no son favorecidas en el mercado escolar. Pertenecen a las clases trabajadoras, que no han asistido a la escuela o han asistido por poco tiempo, y enfrentan un importante problema de idioma francés. Las encuestas de movilidad social, sin embargo, revelan que los niños inmigrantes disfrutaban de una movilidad social sustancial en comparación con sus padres. Claramente, incluso cuando un niño asiste a la escuela durante un periodo corto en el país de acogida, por lo general adquiere más habilidades que sus padres.

En el contexto del continente americano también hay estudios muy in-

teresianos al respecto. Loza, Castañeda y Diedrich (2017) señalan que los estudios muestran que los hispanos tienen tasas más bajas de uso de sustancias que los no hispanos. Y en lo que algunos autores denominan la paradoja de la asimilación, a medida que los migrantes hispanos se asimilan más a la cultura de los Estados Unidos, muestran tasas más altas de uso de sustancias, alcoholismo, comportamiento delictivo y encarcelamiento. Entre los mexicoamericanos, la experiencia de los inmigrantes y el uso del idioma español son factores de protección para el consumo de sustancias y otros trastornos.

Reitz y Somerville (2004) en un estudio en Canadá dicen que las tasas de finalización de secundaria (*high school*) entre los hombres migrantes de segunda generación alcanzaron 92.5% para los coreanos, seguidos por los chinos con 79.4%, los filipinos con 73.3%, los asiáticos del sur con 72.6%, los asiáticos occidentales y los árabes con 70.8% y los japoneses con 69.1%. Son más bajos para latinoamericanos con 64.1% y “negros” con 55.4%. Entre mujeres de minorías visibles, las variaciones tienen un orden de rango casi idéntico: coreanas con 83.3%, chinas 80.4%, filipinas 78.1%, surasiáticas 75.5%, asiáticas occidentales y árabes 73.2%, latinoamericanas 71.4%, japonesas 69.2% y “negras” 57.6%.

Ahí mismo en Canadá Childs, Finnie y Mueller (2017) señalan que las tasas de participación universitaria son de 57% para los inmigrantes de primera generación y 54% para los de segunda generación, comparado con 38% para la población no inmigrante. Lo que quizá sea más sorprendente, en opinión de los investigadores, es la variedad de resultados entre los diferentes grupos de inmigrantes. Por ejemplo, a la edad de 21 años más de 98% de los chinos de primera generación habían asistido a alguna forma de educación postsecundaria, y 88% asistió al menos a alguna universidad. Esos números bajan para los chinos de segunda generación, pero sólo ligeramente, a 94 y 82%, respectivamente. Algunos otros grupos de inmigrantes, por ejemplo, de África y Asia oriental, también tienen tasas altas de participación (en el rango de 60 a 80% para la asistencia a la universidad). Los europeos de la “Anglosfera” tienen tasas más bajas que éstos, pero todavía van a la universidad en tasas más altas que la población no inmigrante. Sólo los de América Latina (incluido el Caribe) tienden a tener tasas de participación más bajas que la población no inmigrante.

Schüller (2015) comenta que la literatura sobre el nivel educativo de los migrantes de segunda generación es abundante y está creciendo. Esta literatura se centra principalmente en el papel de la dotación de capital humano promedio más bajo de los padres migrantes para explicar estas brechas. Algunos autores sugieren que las diferencias motivadas culturalmente en el entorno familiar pueden ser responsables de los diferentes rendimientos de la escolarización en los grupos étnicos. Otros, como Borjas, en cambio, hacen hincapié en que el desempeño de la próxima generación no sólo depende de las habilidades de los padres, sino también de la dotación de capital humano promedio de su respectivo grupo étnico (“capital étnico”). Otros como Gany y Zimmermann sugieren que el grupo de “asimilación” de los padres migrantes a la cultura del país de acogida influye. La medida de “asimilación” más examinada es la duración de la estancia de las familias migrantes en el país de destino, asumiendo que las barreras lingüísticas y culturales, así como los déficits de información específicos de los migrantes, disminuyen con el paso del tiempo en el país anfitrión. En el contexto alemán, estos aspectos temporales de la integración de los padres generalmente se encuentran asociados positivamente con el logro educativo de los niños.

La educación es una vía crucial para la movilidad social ascendente y la integración económica y social de todos los grupos, pero particularmente para los migrantes (Darmody y Smith, 2018; Álvarez, Martínez y Gutiérrez, 2015). En este mismo orden de ideas Tsay (2006) afirma que es bien sabido que las calificaciones educativas formales son cruciales para el trabajo en la vida. El éxito del mercado y la movilidad económica de los migrantes depende en gran medida de su inversión en capital humano. Porque la segunda generación de inmigrantes constituye una parte cada vez mayor de la población de muchos países, es una literatura en expansión sobre el logro educativo de la segunda generación de migrantes. Igualmente, Riphahn (2003) señala que la educación suficiente es una condición previa para la integración de los trabajadores extranjeros, y tiene importantes consecuencias no sólo para la eficacia económica, sino también para la participación social, política y cultural.

Riphahn (2003) nos dice que en una sociedad donde los títulos de educación formal son requisitos de ingreso en todos los niveles del sistema

de formación profesional y académica como en Alemania, los factores clave para el éxito en el mercado laboral a lo largo de la vida se determinan en la vida temprana. Hasta ahora, pocos estudios miden el éxito educativo y su desarrollo a lo largo del tiempo. Dada la importancia de la participación de los padres en el proceso educativo infantil, se esperaría que los niños migrantes comenzarán en el sistema educativo con una desventaja derivada de la falta de familiaridad de sus padres con el sistema escolar. Varias razones sugieren que el alcance de esta desventaja podría haber disminuido en Alemania, ya que desde la década de 1960 se ha acostumbrado a la presencia de familias de trabajadores huéspedes: primero, la escuela y el sistema educativo puede haberse adaptado a las necesidades de las crecientes acciones de los niños migrantes. En segundo lugar, la teoría del capital étnico sugiere que el logro educativo de los jóvenes migrantes es mayor cuantos más individuos de su origen étnico están presente y mejor les va en el país de destino.

Y es que, como afirman Mezuk *et al.* (2015), los enclaves étnicos pueden ser particularmente importantes para la salud mental de los inmigrantes porque brindan un recurso en términos de bienes culturales, idioma, parentesco o redes sociales. Los enclaves se conceptualizan generalmente como espacios de transición, en los que los individuos o su descendencia se van a medida que se aculturen más al país anfitrión. Otros autores definen al enclave étnico como aquel en el que las minorías étnicas, particularmente la segunda generación y posteriores, pueden optar por vivir a pesar de tener capacidad de vivir de una manera más integrada. Pero también tienen efectos negativos para algunos grupos, según la investigación realizada por Xie y Gough (2011) en la que se produce un mínimo de apoyo a la tesis del enclave.

Para el caso de los Estados Unidos Park y Myers (2010) resaltan que muchos estudiosos han explicado que ha habido cambios sustanciales en los flujos de inmigración, así como en el contexto estadounidense. En primer lugar, los inmigrantes posteriores a 1965 (al igual que en Europa) son más diversos desde el punto de vista racial y económico que los inmigrantes anteriores, lo que puede influir sustantivamente en la probabilidad de progreso intergeneracional. En segundo lugar, el contexto económico se ha reestructurado y ha dejado de estar fuertemente dominado por trabaja-

dores de clase media, y ha bifurcado las oportunidades económicas. Además, el contexto social de creciente igualdad de las mujeres en los logros educativos y ocupacionales ha justificado una nueva narrativa de las trayectorias de género en el progreso socioeconómico.

Chiu, Pong, Mori y Chow (2012) afirman que la migración sin precedentes a gran escala a través de las fronteras nacionales ha trasladado a muchos niños migrantes a las escuelas de los países de destino, cuyo grado de adaptación a su nuevo país a menudo se refleja en su participación escolar. La escuela como contexto proximal juega un papel clave en la asimilación de los adolescentes migrantes, porque a menudo es la primera institución social y cultural a la que se enfrenten los niños migrantes fuera de sus hogares. Los estudiantes migrantes pasan la mayor parte de su día en la escuela para aprender y desarrollar sus habilidades cognitivas y sociales para la participación futura en el mundo adulto; por lo tanto, se esperaría que la escuela de un estudiante desempeñara un papel clave en su bienestar psicológico. Todas estas características están relacionadas con el éxito ocupacional y la satisfacción de la vida.

Vélez (2014) afirma que, en el contexto internacional, han acaecido cambios científicos y tecnológicos de gran trascendencia. Con la información y conocimientos como elementos nodales de una sociedad, la educación superior se afianza como un pilar de desarrollo de los pueblos, elemento para la formación de individuos honorables, solidarios y respetuosos de la naturaleza, la diversidad y la democracia. Vélez insiste en afirmar que nunca antes en la historia el bienestar de los países ha tenido tanta vinculación con la eficacia y el alcance de las instituciones de educación superior. Por ende, el decidir estudiar o no una carrera universitaria aún es visto como una posibilidad de mantener u optimizar las condiciones de vida de una fracción relevante de la sociedad. Alaminos, Albert y Santacreu (2010) analizando la realidad española señalan que la movilidad social intergeneracional es más elevada en las migraciones posteriores a 1986. Y ello, afirman, posiblemente por el cambio cualitativo en términos de nivel de estudios y calificación de los migrantes españoles. La posibilidad de estudios bajos o menos calificados es más elevada en las migraciones anteriores a 1987.

Hachey y McCallen (2018) en una investigación en los Estados Unidos

dicen que existen diferencias en el nivel educativo de los inmigrantes en los distintos niveles de educación, así como entre subgrupos de la población inmigrante. En la escuela secundaria, los inmigrantes de primera generación tienen más probabilidades de abandonar que los de segunda y tercera generación. Según la Oficina de Estadísticas Laborales de los Estados Unidos (BLS, por sus siglas en inglés), en 2011, 26.5% de los trabajadores nacidos en el extranjero mayores de 25 años no completaron la escuela secundaria, en comparación con 5.4% de los trabajadores nativos en la misma categoría de edad. Además, dentro de la población de estudiantes inmigrantes de América Latina, 45.5% no recibió educación secundaria. Entre los estudiantes universitarios inmigrantes de una edad “tradicional”, los estudiantes que nacieron en el extranjero tuvieron tasas de matriculación más bajas (35.1%) en comparación con los nativos (43.9%). Hay también una variación significativa en los grupos, los inmigrantes de México tienen la tasa de matrícula universitaria más baja con 12.3%. Las disparidades en el nivel educativo también son evidentes en la población activa total en 2010 y, de aquellos que tenían 25 años o más y no tenían un diploma de escuela secundaria, casi la mitad nació en el extranjero.

La mayoría de los trabajadores nacidos en el extranjero sin un diploma de escuela secundaria fueron de México o América Central y principalmente trabajaban en ocupaciones como la construcción, la limpieza y el mantenimiento, y en restaurantes. En la fuerza laboral total de inmigración, 49.9% eran hispanos y 21.8% asiáticos. Sin embargo, en la fuerza laboral inmigrante con educación universitaria, las tres cuartas partes eran asiáticos y “blancos” no hispanos, mientras que aproximadamente 18% eran de origen hispano. Además, para los inmigrantes indocumentados entre las edades de 25 a 64 años sólo 25% ha asistido a la universidad o adquirió un título, en comparación con 53% de los inmigrantes documentados y 62% de las personas nacidas en los Estados Unidos. Estas diferencias en los logros educativos influyen en el estatus general dentro de la fuerza laboral migrante, lo que genera menos oportunidades para los inmigrantes para ganar salarios altos (Hachey y McCallen, 2018). En relación con la educación superior y los latinos en los Estados Unidos, Franco y Kim (2018) señalan que según datos oficiales de ese país 69% de los latinos que se graduaron en 2012 de *High School* se inscribieron a la Universi-

dad en ese otoño, y fue 2% por encima de la tasa de asistencia universitaria de sus homólogos “blancos” (67%). A pesar de que las brechas cada vez menores en el acceso a la universidad entre estudiantes latinos y sus compañeros, los estudiantes latinos continúan a la zaga de los estudiantes “blancos” en educación superior.

TABLA 11. *Latinos en los Estados Unidos en 2019*

<i>Graduados en High School</i>	<i>Con licenciatura</i>	<i>Pobreza</i>	<i>Sin seguro médico</i>	<i>Propietarios de casa</i>	<i>Hablan el inglés de manera competente</i>
• Latinos 28%	• Latinos 16%	• Latinos 16%	• Latinos 18%	• Latinos	• Latinos
• Cubanos 30%	• Población de E.U. 32%	• Hondureños 26%	• Hondureños 35%	47%	70%
• Puerto Rico 30%	• Venezolanos 55%	• Guatemaltecos 24%	• Mexicanos (5º lugar) 20%	• Españoles 63%	• Españoles 93%
• Mexicanos 29%	• Argentinos 43%	• Dominicanos 22%		• Mexicanos (6º lugar) 50%	• Panameños 87%
• Dominicanos 28%	• Españoles 36%	• Mexicanos 20%			• Puerto Rico 83%
	• Mexicanos (12º lugar) 12%.				• Mexicanos 71%

FUENTE: Elaboración propia con base en los datos del Pew Research Center, 2019.

Los investigadores esperaban que entre 2010 y 2018 los inmigrantes constituyeran la mayoría de la fuerza laboral de los Estados Unidos. Por lo tanto, era fundamental que esta población tuviera éxito en la educación superior a fin de estar adecuadamente preparada para ingresar a la fuerza laboral y hacer contribuciones importantes para ellos mismos como individuos y para la economía en su conjunto. Los inmigrantes y sus hijos nacidos en los Estados Unidos constituyen 27% (84.3 millones) de la población total de ese país. Además, en 2011-2012, los inmigrantes constituían 24% de la población de estudiantes de pregrado, con 8% de primera generación y 16% de segunda generación. Dado que los estudiantes inmigrantes representan casi una cuarta parte de la población general de estudiantes universitarios, son una población importante en la que los administradores, personal y profesores de educación superior deben concen-

trarse. Las poblaciones de inmigrantes tienen matrícula, persistencia y finalización de grado como las poblaciones no migrantes, sin embargo, existen variaciones dentro de esta población en relación con la raza/etnia, estatus migratorio y estatus socioeconómico. En general, los estudiantes de familias de bajos ingresos y aquellos que son los primeros en las familias en asistir a la universidad tienen tasas más bajas de matriculación y finalización de estudios universitarios (Hachey y McCallen, 2018).

Esto tiene mucha relación con la afirmación de Werfhorst y Heath (2019) de que los procesos de integración de la primera y segunda generación varían fuertemente entre los migrantes de diferentes países de origen y entre los países a los que han migrado. Un ámbito de integración se refiere al logro educativo de los hijos de inmigrantes. Estos autores resaltan que algunos grupos, como los migrantes asiáticos en los Estados Unidos, son conocidos por tener resultados excepcionalmente buenos en comparación con la mayoría de las poblaciones.

En los últimos 20 años el promedio de escolaridad de los migrantes mexicanos se ha incrementado. Se han observado mayores flujos migratorios en las personas con estudios de nivel medio superior, y visiblemente ha habido un aumento del grupo con nivel técnico, superior y posgrado. De ello se puede inferir que la migración mexicana a los Estados Unidos ha incrementado su cualificación laboral. El número de migrantes con 10-12 grados de escolaridad aumentó tres veces entre 1994-2009 y el nivel técnico, profesional y posgrado lo hicieron al doble cada uno. Así tenemos que el promedio de escolaridad de los migrantes mayores de 15 años es de 9 años, mientras que el promedio de escolaridad en México es de 8 años. De los casi 12 millones de migrantes mexicanos en los Estados Unidos 37% tenía nivel preparatoria (Albo y Ordaz, 2011).

De acuerdo con el Pew Hispanic Center en el 2010 36% de la población de origen mexicano nació en México; 26% cuenta con *High School*; 9% con nivel bachillerato o más; 64% son competentes en el idioma inglés; 73% tiene la ciudadanía estadounidense; el ingreso medio por hogar es de 38700 dólares anuales; 27% viven en la pobreza, porcentaje más elevado comparado con el promedio general en los Estados Unidos que fue de 15%; 34% no tiene seguro de salud y 50% son propietarios de sus casas. Y las ciudades donde están más concentrados son Los Ángeles, California,

con 3.5 millones; Harris County, Texas, 1.2 millones; Maricopa County, Arizona, con 975 622. De las 10 ciudades estadounidenses que albergan más habitantes de origen mexicano cinco están en California y tres en Texas.

Para el año 2019 los latinos en los Estados Unidos graduados de *High School* fueron de 28%; los cubanos mostraron los índices más altos al igual que los puertorriqueños con 30%, los mexicanos 29% y los dominicanos 28%. Con licenciatura y más el promedio fue de 16%, mayor al del 2010 que fue de 13%, pero menor que al de la población general de los Estados Unidos (32%). Los venezolanos mostraron el porcentaje más alto con 55%, seguidos de los argentinos con 43% y españoles con 36%, quedando en el 12° lugar los mexicanos con 12%. En cuanto al rubro de pobreza, 16% de los latinos en los Estados Unidos viven en esta situación, siendo los hondureños (26%), los guatemaltecos (24%), los dominicanos (22%) y los mexicanos (20%) los que mostraron los índices más altos. El porcentaje de población hispana sin seguro médico fue de 18%; los hondureños fueron los más desprotegidos (35%) y los mexicanos quedaron en el 5° lugar (20%). Propietarios de casas son 47% de los latinos, siendo los españoles (63%) los de mayor rango, los mexicanos ocuparon el 6° lugar (50%) (Pew Research Center, 2019).

La proporción de latinos que hablan inglés de manera competente ha aumentado. En 2017, 70% de los latinos de 5 años y más hablaba inglés con soltura, en comparación con 65% en 2010. Los españoles (93%), panameños (87%) y puertorriqueños (83%) tienen los porcentajes más altos, mientras que los hondureños (48%) y los salvadoreños (53%) mostraron los más bajos. La proporción de los mexicanos que hablan el inglés con facilidad (71%) es similar al promedio de los latinos en general. Puede que exista relación entre dominio del inglés y años de residencia en ese país, ya que cuatro de cada cinco inmigrantes latinos (78%) han vivido en los Estados Unidos durante más de 10 años, en comparación con 64% en 2010. Los panameños (88%) y los mexicanos (84%) tienen la mayor participación en esta medida; 46% de los latinos han vivido en los Estados Unidos durante 21 años o más (Pew Research Center, 2019).

Según las estadísticas del Pew Hispanic Center, la mayoría de los hispanos viven en nueve estados de los Estados Unidos: Arizona, California, Colorado, Florida, Illinois, Nuevo México, Nueva Jersey, Nueva York y

Texas. En el año 2010 76% de los latinos radican en esos estados, comparado con 81% en 2000 y 86% en 1990. En el año 2000 la mitad vivía en California y Texas, ya para 2010 el porcentaje fue de 46.5%. Hay ocho estados que superan el millón de hispanos, California es el que concentra la mayor cantidad con 14 millones.

Al igual que los hispanos, en los últimos años se observa una mayor diversificación de los lugares de destino de los migrantes mexicanos en los Estados Unidos (Díaz McConnell, 2008). Si en la década de 1930 el destino predilecto de los mexicanos fue Texas, ya para 1960 California lo desplazó. La región del sudoeste integrada por Arizona, California, Nuevo México y Texas en 1990 albergaba a 83.2% de los inmigrantes mexicanos, y en 2010 cayó a 66%. La región de los Grandes Lagos, que comprende a los estados de Illinois, Wisconsin, Minnesota, Indiana y Michigan. La presencia de los mexicanos en esta región, principalmente en Illinois, data de inicios del siglo xx (Taylor, 1930), y es precisamente este estado el que ocupa el tercer lugar, tan sólo superado por California y Texas. Chicago concentra alrededor de 90% de los mexicanos en Illinois y es la segunda ciudad más poblada de mexicanos, después de Los Ángeles, California (CONAPO, 2010).

Para 2017 la composición de la población hispana varía considerablemente en las principales áreas metropolitanas. Los mexicanos son más de dos de cada tres hispanos en el área metropolitana de Los Ángeles (77%), y Houston (73%), los puertorriqueños son el grupo más numeroso en el área metropolitana de Orlando, Florida, y los salvadoreños en el área de Washington, D. C. La edad promedio de los latinos fue 27 años en 2010 y 29 años en 2017, muy por debajo de la media nacional estadounidense de 38 años. Los cubanos (40 años), los argentinos (39) tienen el promedio más alto entre los latinos, mientras que los mexicanos (27) y los guatemaltecos (28) son el grupo más joven (Pew Research Center, 2019).

Segunda generación de migrantes huandacarenses: resultados

Una vez vertida esta reflexión teórica y contextual que da cuenta de la relación adaptación educación y movilidad social, y la realidad y estadística

educativa del mexicano en los Estados Unidos, pasemos a mostrar los resultados obtenidos de este grupo, objeto de estudio. De los 10 entrevistados de segunda generación para esta investigación, ocho son hombres y dos mujeres. El promedio de edad es de 35.5 años, oscilando de los 24, el más joven, hasta los 58 años, el mayor. En su estatus civil tenemos que 80% es casado y 20% soltero. Un dato revelador e interesante es que en su condición migratoria la totalidad de ellos cuenta con la ciudadanía estadounidense, a pesar de que seis de ellos nacieron en México, y migraron a los Estados Unidos entre los 10 y los 15 años de edad; 60% es bilingüe (español e inglés) y el restante 40% además de dominar los dos idiomas antes mencionados posee “algo” de conocimiento de francés. Esto da una ventaja competitiva en el mercado estadounidense. Vidal y Miret (2014) refieren que la comprensión de las normas del mercado laboral y tener mejores habilidades lingüísticas posibilita las alternativas de empleo.

TABLA 12. Segunda generación de migrantes huandacarenses en los Estados Unidos

<i>Sexo</i>	<i>Promedio de edad</i>	<i>Estado civil</i>	<i>Estatus migratorio</i>	<i>Lugar de nacimiento</i>	<i>Idiomas</i>
• 80% hombres	• 35.5 años	• 80% casado • 20% soltero	• 100% son ciudadanos estadounidenses	• 60% nació en México • 40% nació en E.U.	• 60% bilingüe (inglés y español) • 40% inglés, español y un poco de francés

FUENTE: Elaboración propia con base en las entrevistas realizadas.

Según datos oficiales, los principales estados de residencia de michoacanos en los Estados Unidos son California (46.7%), Illinois (12.4%), Texas (10.9%), Georgia (3.6%) y Florida (2.3%) (COESPO, 2020); 60% de los entrevistados para esta investigación radica en el estado de Texas, 20% en California y el restante 20% en Illinois. La explicación de esta concentración mayoritaria en territorio texano, siendo que la mayoría de huandacarenses radican en California e Illinois, tiene los siguientes elementos de análisis: costear una carrera universitaria en los Estados Unidos es onero-

so, y en Texas radica una cantidad importante de empresarios de Huandacareo con ingresos y poder adquisitivo por encima del promedio de migrantes. De hecho, 60% de los padres de estos universitarios son empresarios en los Estados Unidos, el resto trabajan como empleados en las actividades en el campo (20%) y en la jardinería o industrias (20%). Y si se observa, los niveles educativos de sus padres no son altos. Incluidos papás y mamás, tenemos que 20% no cuenta con escolaridad, 20% cuenta con primaria, 30% con secundaria, 10% con nivel preparatoria y el restante 20% (ambas mamás) cursaron un programa de secretariado técnico y Licenciatura en Enfermería.

Otro dato significativo de este estudio es que 60% cuenta con nivel de licenciatura y 40% con posgrado (dos de maestría y dos de doctorado). Los que tienen licenciatura tienen su título en Administración, Administración de Empresas, Finanzas, Estudios Latinoamericanos, Recursos Humanos, Psicología. Los que alcanzaron el nivel de maestría realizaron sus estudios en Gestión Deportiva y el otro en Filosofía. Y los que tienen el grado de doctores terminaron sus estudios en Psicología. Salvo el que realizó la maestría en Gestión Deportiva (Madrid, España), todos realizaron sus licenciaturas y posgrados en los Estados Unidos.

Para Phelan (2006) el hecho de que los hijos de padres ricos tengan mejores perspectivas económicas que los hijos de padres pobres (oportunidades desiguales) se considera generalmente como uno de los puntos débiles de las sociedades capitalistas modernas. Sin embargo, la capacidad de los descendientes de familias pobres para eventualmente volverse ricos y de los descendientes de familias ricas para volverse pobres (movilidad social) se considera comúnmente como uno de los puntos fuertes de estas sociedades. Maas y Leeuwen (2002) destacan algo muy valioso en concordancia con la anterior apreciación, y establecen que de acuerdo con la escuela de la "lógica del industrialismo", las sociedades industriales se caracterizan por las oportunidades de movilidad relativa más iguales y mayor movilidad total que las sociedades preindustriales. En las sociedades industriales, los métodos de producción están cambiando continuamente, requiriendo que los empleados cambien de trabajo durante su vida, y que los hijos tengan trabajos diferentes a los de sus padres. En lugar de la casta tradicional, los grupos raciales, el género o el estatus familiar, la educación

se está convirtiendo en el principal medio para asignar personas a las ocupaciones. La sociedad industrial se convierte así en una sociedad “abierta”.

Staples (2016) pone como ejemplo el siglo XIX en México donde las formaciones universitarias impulsaban la movilidad social, en especial el periodismo y la abogacía. Y recuerda que la mayoría de la población seguía la vida de siempre, en poblados de menos de 500 habitantes, aislados, lejos de buenas vías de comunicación, dedicados a las labores tradicionales del campo, de la ranchería, de la pequeña villa. La población indígena, monolingüe, no concebía siquiera un concepto tan extraño como la movilidad social. Así, un elemento común a muchos políticos, militares, comerciantes e intelectuales del siglo XIX, de cuna humilde, fue aprovechar las oportunidades educativas tradicionales y de nueva creación.

Para los migrantes en el país de destino es importante también la variable de la salud mental. Para Tan (2016) las teorías existentes (por ejemplo, la teoría del estrés acumulativo) no pueden explicar adecuadamente por qué los trastornos mentales en los migrantes son menos frecuentes que en los no migrantes. Este autor estudió en 2007 a cuatro grupos de niños en los Estados Unidos de 2 a 17 años de edad: la generación 1.5, migrantes de segunda generación, adoptados extranjeros y niños no migrantes. La conexión de la generación 1.5 con su cultura heredada es más fuerte o similar a los de la segunda generación, mientras que los adoptados extranjeros tienen poca conexión con su cultura de origen. Controlando por edad, sexo, tipo de familia, las probabilidades de tener diagnósticos de trastorno por déficit de atención con hiperactividad, trastorno de conducta, trastorno de ansiedad y depresión fueron las más bajas para los niños de generación 1.5, seguidos por la segunda generación y los adoptados extranjeros. Los adoptados extranjeros y los niños no adoptados eran similares en las probabilidades de tener esos trastornos. La conexión con su herencia cultural podría ser el mecanismo subyacente que explica las tasas más bajas de trastornos mentales en los migrantes recientes.

Siguiendo con la variable de salud, Alcántara, Chen y Alegría (2013) refieren que los inmigrantes latinos exhiben tasas más bajas —si no iguales— de enfermedades y trastornos psiquiátricos en relación con sus homólogos “blancos” en los Estados Unidos. Pero tienen más perfiles socioeconómicos desfavorables desproporcionalmente concentrados en comunidades de es-

casos recursos. Estas ventajas disminuyen con el tiempo y a través de las generaciones posteriores, con el más fuerte y consistente soporte para esta tendencia observada entre mexicanos. Algunos han atribuido el aumento de los riesgos para la salud física y psicológica asociados con la mayor duración en los Estados Unidos a las consecuencias de la exposición acumulada de la desventaja social en general, y en algunos casos, a la pérdida del estatus social como función de la migración. Sin embargo, pocos examinan la disminución de la movilidad social ascendente, horizontal o descendente en la jerarquía socioeconómica y sus consecuencias para la salud en los migrantes latinos que pueden experimentar o percibir dramáticos cambios en su estatus relacionado con la migración a los Estados Unidos. Aun cuando no ahondaremos en cuestiones de salud, es válido resaltar que consideramos que la adaptación, la educación y la movilidad social requieren de cierta estabilidad y fuerza mental. Lo dejamos como línea de investigación a profundizar.

Haskins (2007) señala que, en relación con el promedio del trabajador estadounidense, los inmigrantes de Latinoamérica y el Caribe tienen poco nivel educativo, en gran parte no son calificados y ganan salarios bajos cuando entran a los Estados Unidos. Aun así, la combinación general de logros educativos de los inmigrantes al llegar a los Estados Unidos se ha mantenido bastante constante durante las últimas cuatro décadas. La proporción de inmigrantes con una licenciatura ha aumentado en los últimos años. Este mismo investigador manifiesta que la distribución de inmigrantes y su logro educativo es complejo: mientras que casi un tercio de los recién llegados tienen menos de nivel secundario, más de 10% tienen un título avanzado. La segunda generación supera el nivel educativo de la primera generación por un margen considerable. En el caso de grados avanzados (posgrado), ellos realmente exceden el logro de los migrantes de primera generación. Y en salario, también hay diferencias. Los graduados de escuela secundaria (*high school*) ganaban cerca de 8 000 dólares más que los que la abandonaron; los graduados universitarios ganaban cerca de 19 000 dólares más que los graduados de *high school* sin universidad, y aquellos con títulos profesionales ganaban alrededor de 36 000 dólares más que aquellos con una licenciatura.

Esto concuerda con un estudio en los Estados Unidos (Economic Mo-

bility, 2007) que establece que, aunque los grupos de migrantes manifiestan una considerable movilidad económica tanto ascendente como descendente en la escala de ingresos en la segunda generación, la correlación entre origen nacional y los ingresos en la segunda generación se reducen considerablemente cuando se toma en consideración la variable de educación. D'Addio (2007) en este mismo tenor afirma que la educación es un factor importante para la movilidad intergeneracional.

Vale señalar que 60% de los entrevistados para esta investigación son hijos de migrantes empresarios, la totalidad de sus hermanos o ya terminaron una carrera universitaria, o están cursando una licenciatura (Administración de Empresas, idioma francés, Medicina, Arte, Enfermería, entre otras). Esto corrobora la relación ingreso del padre/ estudios universitarios. El 20% no tiene hermanos con carreras universitarias y el restante 20% tiene algún otro hermano que pasó por las aulas universitarias. En toda la historia de la migración México-Estados Unidos no se habían presentado índices de escolaridad más altos entre los hijos de migrantes como los presentados en la actualidad. Luego entonces, la probabilidad de movilidad y migración está muy asociada con el estatus socioeconómico al contar con más recursos económicos, más altos niveles de educación y capital humano. A estas conclusiones también llegaron Young y Kulkarni (2009), que aseveran que muchas investigaciones han encontrado un vínculo positivo entre estatus socioeconómico y logros educativos de los hijos. Dicen estos investigadores que los hijos de empresarios inmigrantes superan a los hijos de trabajadores manuales en cuanto a logros educativos y ocupacionales. Esto sugiere que el emprendimiento inmigrante contribuye a la movilidad educativa y ocupacional ascendente de los hijos de emprendedores.

Veamos algunos testimonios donde entrevistados relatan antecedentes y formación universitaria:

Soy soltero y tengo 28 años. Nací en los Estados Unidos, soy ciudadano de ese país, y he querido sacar la doble nacionalidad [...] ¿Qué es ser mexicano? La diferencia es el núcleo familiar, es mucho más apoyo, las familias más grandes, a diferencia de las gringas, las mexicoamericanas van perdiendo la costumbre de comer juntos, esa cercanía con la familia. Las raíces mexicanas

son el futbol, la comida, las tradiciones de los indígenas mayas, purépechas, aztecas, pueblos como Pátzcuaro, la danza de los viejitos, la comida. Nací en Houston, aquí hice mi primaria hasta los 12 años sin una palabra de inglés. Tengo la Maestría en Gestión Deportiva, la hice en Madrid, España. Mi papá estudió la secundaria y mi mamá la primaria. Mi hermano S. es médico general egresado de la University Ut Southwestern en Dallas, Texas. Mi hermana E. estudió Administración de Empresas y francés en Austin College, y el menor M. estudia Administración de Empresas y Arte en Austin College. Mi papá es empresario en Dallas. Llegué en 1997 a los Estados Unidos y por mi edad yo repetí el 6° año, allá era una escuela de mucho hispano, me tocó un salón bilingüe, si no entiendes algo le preguntas al maestro. El 7° y 8° grado ahí empezamos a investigar con mis papás escuelas alternativas y encontramos una escuela Montessori totalmente en inglés del 9° al 12°. Ya *High School* investigamos cuáles eran las mejores y encontramos Townview Magnet Center, esa escuela va guiada a lo que me gustaba como ciencia de la salud, ingeniería, superdotados y talentos, y leyes, y escogí profesiones de la salud (*health professions*) y escogí porque mi hermano S. que iba ahí me recomendó por sus maestros, tienes las materias básicas y dos materias del currículo con el perfil profesional, así fueron 4 años. De ahí al Colegio, no me dediqué para la salud y me sirvió para saber que no era lo mío. En la universidad elegí lo administrativo, ahí realicé como doble profesión Administración de Empresas y Español en Austin College, Sherman, Texas. Después de ahí me gradué y no sabía a qué me iba a dedicar o trabajar. Trabajé todos los viernes en una compañía de pinturas Sherwin Williams, regresé después de graduado ahí por la razón que era bilingüe, como ahí llegan muchos hispanos preguntaban por mí para hablar español. Eso a mí me gustaba, ahí me pagaban a 9 dólares la hora y como salí de una universidad me aumentaron a 10 dólares la hora, era tiempo parcial. Para los diplomados universitarios les daba un curso de *Assistant Manager*. En ese tiempo ya investigaba la posibilidad de posgrado y ahí en la empresa había posibilidades de avanzar siendo graduado, y en esos mismos meses a mí me gustaba mucho el futbol, si no era como jugador era como agente, en una página de internet vi que Jorge Valdano del Real Madrid había abierto una escuela del Real Madrid en México, pedí información, le enseñé a mis papás y vi que eso yo quería estudiar, y seguí investigando y vi que esa escuela estaba en Madrid, esa maestría, y le dije que mejor en Ma-

drid, aunque la diferencia de dinero era mayor, y me fui a Madrid. Eso fue en 2009-2010, fue un año intensivo, 5-6 horas diarias, oficialmente se llama Escuela de Estudios Universitarios Real Madrid C. F y está respaldada por la Universidad Europea de Madrid. Ahí me enseñaban los del Real Madrid no en teoría, sino lo que pasaba en el equipo, patrocinios, contratos legales, cómo explotar al máximo los recintos deportivos, su rentabilidad. Tenía dos especialidades Marketing y Patrocinio, y Explotación de Recintos Deportivos, yo elegí Marketing y Patrocinio. Consiste esta especialidad en como lo que hago es usar el futbol como herramienta para atraer al cliente al consumidor. En torneos de futbol yo lo que hago de manera un poco más interactiva tenga un inflable en forma de portería y tenga patrocinadores para atraerlos, yo pongo esto, usar el futbol como herramienta para atraer patrocinio, generar tráfico de gente. También preparar presentaciones, estoy en un club en Sudamérica y no saben qué ofrecer como patrocinadores en sus camisetas, para hacer más atractivo el paquete, como patrocinador tienes derecho a varias concesiones, creación de paquetes deportivos. Es mucha creatividad, lo que el patrocinador quiere es ser parte del evento, ve a verlos entrenar a la cancha, convivir con el jugador, es más interactivo [...] Las materias y módulos que llevaba era lo legal, hacer contratos de futbolistas, hacer torneos, aseguranza; lo financiero, pérdidas y ganancias, impuestos, contabilidad, números como una empresa normal; marketing, marcas, ejemplo, Adidas, Nike; explotación de recintos deportivos, conciertos para mantener el estadio activo todo el año, palcos, seguridad, tránsito, todos los procesos; comunicación, derechos televisivos, que es donde el Real Madrid obtiene más dinero, los clubes tiene su propio Facebook, TV, radio, twitter, redes sociales para estar más cerca de la gente; prensa, ahí fue el director del *Diario AS* a platicar y nos invitó a las oficinas donde trabaja, sesión de preguntas y respuestas y los acuerdos que se tienen con los diarios y clubes, y fuimos a un partido del Real Madrid como prensa, me tocó saludar a los jugadores. Cada uno dura 4-5 semanas, al final de cada módulo se tenía que resolver un caso real [...] Mi enseñanza máxima ahí fue que la gente que nos relaciona es fundamental, ir a eventos, comidas, cenas con gente clave, interactuar con esa gente el tema del deporte, es un círculo muy cerrado y no importa estés en México o Brasil, es un círculo muy cerrado, perder el miedo y la pena e interactuar con esa gente. Yo empecé a hacer mis redes de contactos, me acercaba y pedía. Eso a

mí me ayudó, uno como mexicano e hispano es más tímido, no levantamos la mano, no queríamos que nos escucharan. Yo dije eso se acabó, si estoy acá no puedo desperdiciar esa oportunidad. Mis redes principales fueron el director de la administración de fútbol del Real Madrid, Juan José Capdevilla, otro que nos dio marketing, Fernando Tuero era director de marketing del Madrid Open de Tenis. Tuero tiene su propia agencia de marketing, ayuda a clubes a realizar paquetes, acaba de abrir uno en México (N. Ayala, comunicación personal, 12 de enero de 2014).

El siguiente testimonio es de un egresado de la Licenciatura en Administración, radicado en Texas.

Tengo 24 años, soy soltero, con ciudadanía de los Estados Unidos desde 2009, y tengo 12 años viviendo en los Estados Unidos, me fui cuando tenía 12 años de edad. Hice la licenciatura en Administración (Cadena de Suministros) en la Universidad de Houston, Texas, la escuela de negocios ocupa el nivel 68 en los Estados Unidos. Mis abuelos sólo estudiaron primaria, un tío es veterinario, mi papá estudió la prepa, mi mamá es enfermera y un tío materno es sacerdote. Mi hermana R. terminó hace dos años una carrera técnica de enfermería y ya trabaja. G. reanudó la universidad en Administración y varios primos hermanos que tienen carrera universitaria hecha en los Estados Unidos y en México [...] me gusta mucho leer libros de negocios, de superación personal, innovación, estrategias de negocios, de marketing, persuasión y el periódico, revistas de negocios como *Expansión* y revistas de pymes, eso me fascina. Me gusta leer deportes, literatura poco, tan sólo en la prepa y cuando la requería [...] Mi papá es empresario en Houston, Texas. Hace carpintería, construcción, hace cocinas, mesas, ventanas, pisos de madera, todo lo que tiene que ver con la madera. Hace trabajos de pintura en conjunto con mis tíos que también son empresarios. Mi mamá como es enfermera cuida a un enfermo. Estudié la primaria y primero de secundaria en el colegio particular de Huandacareo, en verano de 2002 nos fuimos para los Estados Unidos con permiso de residencia. Mi papá cuando ya tenía un año me arregló. La secundaria la continué allá, no dominaba el inglés, aquí comencé a aprenderlo, no batallé mucho, me ayudó mucho estudiar en Morelia. Allá al año ya dominaba con soltura en conversación, escribirlo y practicarlo bien. Me costó tra-

bajo entrar al ambiente escolar de los Estados Unidos, esos fueron los primeros 6 meses, hasta me deprimí. Me ayudó la compañía de mis primos que eran vecinos, me distraía mucho jugando futbol en el equipo de ellos. En la escuela sí le batallé. Los primeros días, recuerdo, que como era bajito de estatura entré al grado 8° en secundaria y me veían muy chaparrito, y cuando hablaba inglés lo hablaba con acento y muchos se burlaban. El sistema era totalmente diferente. Sí fui víctima de discriminación, pero no exageradamente. Comencé la *high school*, son 4 años, es como la prepa aquí, y ahí no tuve ningún problema, ya tenía más amigos, estaba más acoplado, estaba en el equipo de futbol de la escuela. Ahí iban mis primos y sí disfruté mucho la prepa, y mi inglés era más fluido. Después me fui a la Universidad 4 años, hice dos estancias de verano en el Tecnológico de Monterrey Campus Guadalajara, y otra en Perugia, Italia, en un mismo programa de la Universidad en Italia. En Houston no me gustaba mucho, era lo grande de las clases, muy numerosas, llegué a tener clases de 600 estudiantes y la comunicación con el maestro era nula, uno mismo aprendía basado en los textos. En el Tecnológico era más pensamiento crítico, la atención de los profesores era más cercana porque las clases eran menos numerosas, más interés, más lectura y material. En Italia el curso era para cumplir requisitos de apreciación del arte con un programa semejante a Houston, fue mucho visitas a museos, iglesias, el Vaticano, a Roma, Florencia, Venecia, la idea era apreciar y manejar situaciones, cómo el negocio es un arte, un desenvolvimiento con las personas (R. Ayala, comunicación personal, 6 de enero de 2014).

En el siguiente caso, de una mujer, se añade otra variable, el matrimonio como elemento de movilidad socioeconómica. Aquí se observa movilidad intergeneracional, educativa y ocupacional.

Tengo 39 años y soy casada, nací en Chicago y por ello soy ciudadana estadounidense. Toda mi vida he vivido en Chicago. Tengo el *Bachelor Degree* (licenciatura) en Estudios Latinoamericanos y otra licenciatura en Recursos Humanos. Mi hermana hizo dos años de universidad, y mi otro hermano sólo hizo la secundaria. Todos mis hermanos nacieron también en Chicago. Mi mamá estudió Asociado de Secretaria y mi papá hasta segundo de primaria. Mi mamá trabaja en una oficina del Departamento de Ancianos del Gobier-

no Municipal de Chicago, y mi papá en empacadora de carnes. Fui a la primaria a una escuela católica parroquial, en secundaria era también católica, de puras mujeres, eso era muy común en Chicago antes. Fui a la Universidad de Illinois, ahí no terminé en Estudios Latinoamericanos, me salí y empecé a trabajar y entré a la Licenciatura en Recursos Humanos y ahí recibí mi licenciatura. La primera parte fue beca y después yo pagué, yo trabajaba en la Northwestern University en la Facultad de Medicina y luego en la de Derecho. Primero empecé como reclutadora en la facultad y luego fui directora asociada de la Oficina del Decano, y me encargaba de manejar el presupuesto para el pago de la Universidad que era de 20 millones de dólares al año, yo me encargaba solo para los profesores (50 profesores). Terminé la carrera trabajando ahí. Terminé los exámenes finales y ya. Mis papás me ayudaron en los primeros años de la universidad. Pagaba como 7000 dólares al año, ya con becas sólo 1500 al año, incluía cuarto, comida. Estaba retirado, a 2 horas de la casa al sur, vivía en la universidad. Es una universidad estatal. En ese trabajo ganaba 70000 dólares al año, era el doble de mis papás [...] No estudian muchos mexicanos y latinos porque los papás no tienen los recursos y estudios para apoyar [...] De mis bienes que he obtenido son una casa de 300000 dólares, dos carros, aseguranzas de vida, inversión en la Bolsa de Valores, plan de retiro, tenemos en la bolsa como 10000 dólares. Allá mucha gente invierte en la bolsa, no sé si los latinos lo hacen. De regalos de bodas unos descendientes de polacos nos regalaron unos bonos de la Bolsa de 500 dólares y de ahí seguimos. Ahora queremos invertir nuestro plan de retiro aquí en México, mi esposo sí ha invertido en Jalisco con su papá en ganado, mi suegra tiene un rancho que lo hizo con el ahorro de mi suegro en los Estados Unidos. Mi esposo en los Estados Unidos fue aprendiz a nivel técnico de carpintería, se metió al sindicato de carpinteros a nivel nacional, ocupa un cargo importante en el sindicato, está en Colorado trabajando con muchos mexicanos, él gana 120000 dólares al año (M. C. G., comunicación personal, 7 de enero de 2015).

En la siguiente entrevista, hijo de empresario en Texas, resalta la adaptación y la movilidad intergeneracional educativa.

Soy soltero, tengo 30 años y tengo la doble ciudadanía, yo nací aquí en Michoacán, mis otros hermanos, uno nació en Chicago y tiene 36 años, y la menor de 25. Mi hermano hizo unos años en Ciencias de la Construcción (la mitad) en el colegio Long Star College en Houston, Texas. Mi hermana en la Universidad de Houston, sucursal centro, ahí estudió maestra de primaria, es docente en una primaria en Houston [...] La primaria la inicié aquí en el Colegio de Huandacareo, toda la primaria y primero de secundaria la hice aquí, la mitad en Chicago y la otra mitad en Houston. Colegio y universidad en Houston. Estudié la Licenciatura en Finanzas en la Universidad de Houston, otra carrera técnica en Telecomunicación en el Houston Community College, y estoy en proceso de otra Licenciatura en Contaduría. Mi papá es empresario en Houston y sólo estudió la secundaria, y mi mamá es ama de casa y también sólo estudió la secundaria. Yo decidí la carrera, comencé en un trabajo como cajero en un Banco, me relacioné con amigos que me influyeron en finanzas, me llamaba la atención la Bolsa de Valores de los Estados Unidos, sus cambios rápidos y todo lo relacionado con ello, y cuando decidí por la Licenciatura en Finanzas mi enfoque fue inversiones. Veía como una herramienta para ayudarle a mi papá, y de hecho hoy lo aplicamos en la empresa. Me costó trabajo la universidad, hubo semestres muy bien, y hubo semestres de mucho trabajo. Siempre trabajé de tiempo completo en el Banco, ahí duré casi 9 años (trabajando de 8:30 a 6:30 de la tarde) las clases eran de 7 a 10 de la noche. Para los trabajos y tareas las realizaba en las horas de receso del trabajo y en la noche cuando regresaba, y los fines de semana. En mi salón había 30% de mexicanos y latinos 15%. Yo como mexicano no me sentí diferente, ni más ni menos, me acoplé al estilo de vida americana, no me sentía como minoría. En la escuela no sentí discriminación, a la hora de buscar empleos o ascenso en el trabajo había preferencias, pero no discriminación. En el Banco ganaba 42 000 dólares anuales. Salí de la universidad en el 2002, cuando salí de la *high school* opté por seguir la carrera técnica en Telecomunicaciones, con honores terminé en 2005. Después en el 2007 regresé a la universidad para la Licenciatura en Finanzas, la hice en pausas debido al trabajo, la completé en diciembre de 2012. Hice varias capacitaciones para el Banco. Cuando salí de la universidad empecé a buscar trabajo de analista financiero, pero ha costado trabajo encontrar ese tipo de empleo y continué en el Banco hasta diciembre pasado para venir al pueblo y regresaré a apoyar a mi hermano y mi papá

en la empresa. En el Banco era asesor financiero para pequeñas empresas, después se me presentó la oportunidad de trabajar en otro Banco, ahí duré 3 meses, muy relacionado con lo que hacía anteriormente. Ganaba 3 600 dólares mensuales. Me salí, ya no sentía que desarrollaba mi capacidad completa, quería algo más de mi capacidad. He aplicado en varias partes. De hecho, empecé un proceso de entrevista en una empresa petrolera, me tengo que entrevistar la semana que entra. He contemplado empezar una maestría, pero empezaré otra Licenciatura en Contaduría, ya que el analista financiero requiere conocimientos de contabilidad y se me hizo más primordial. He estado en el plan de apoyo de asesoría con la empresa de mi papá. Mi papá maneja unos 12 trabajadores, todos mexicanos, de aquí de Huandacareo son 11. Mi relación con los hijos de los empresarios migrantes de Huandacareo en Houston es muy buena. Conozco a una nutrióloga, un arquitecto, uno en Administración de Empresas, tengo una prima maestra y es hija de empresario, un médico. Tengo previsto asesorar la empresa de mi papá, creando una nueva imagen, ya no quiero regresar al Banco, quiero capacitarme para poder hacer algo que llame la atención de la empresa. Así que yo soy también empresario, estoy asociado con mi papá con enfoque en la remodelación residencial (construcción). Como te he dicho, mi papá es empresario. Tengo otro tío empresario de la construcción en Houston. Mi hermano trabaja para otra empresa y hubo la oportunidad de unirse a mi papá (E. F., comunicación personal, 16 de enero de 2014).

El siguiente relato es clara evidencia de movilidad social ascendente intergeneracional educativa, ocupacional y socioeconómica. Y, además, vivo ejemplo de que la movilidad social permea a los migrantes de empleos con bajos ingresos.

Nací aquí en Huandacareo, tengo 58 años, tengo 42 años viviendo en Estados Unidos, en Watsonville, California, a los 15 años me fui de aquí. Me fui por necesidad de trabajar, mis padres me llevaron y se llevaron a todos los hermanos. Mi mamá nació en los Estados Unidos, se vino en la década de 1930 con la repatriación y se fue para validar su ciudadanía estadounidense en 1968, en 1969 mi papá, en 1970 mis dos hermanos mayores. Soy ciudadano estadounidense, ¿porque me hice ciudadano? Para ser sincero no lo tengo muy

claro, creí que podía tener mayores garantías para votar y participar en el proceso. Había posibilidades de trabajar en el gobierno federal si era ciudadano, finalmente trabajé para el gobierno municipal. Los Estados Unidos no me han beneficiado mucho por ser ciudadano, lo que conseguí pude haberlo conseguido con la residencia. No me causó conflicto moral hacerme ciudadano. Mis papás no estudiaron, ellos trabajaron en el campo en los Estados Unidos, toda su vida en Watsonville, California, sólo un año en Chicago. De mis hermanos nadie estudió, sólo yo. Yo hice la Licenciatura en Filosofía y la Maestría en Filosofía en la Universidad de San José State, la licenciatura la terminé en 2006 y la maestría en 2012. Mis estudios fueron lentos. ¿Por qué estudiar? Tanto aquí como allá si no tienes un nivel de estudios alto la sociedad no te valora, no te considera alguien. Viniendo de familia sin educación quise tener ese nivel, cuando menos la maestría. Ahora ya no me interesa el doctorado, sería tan sólo ego. Estoy casado, tengo dos hijas, las dos estudiaron, una Contabilidad y tiene una Maestría en Administración Pública; la otra, Licenciatura en Español e Inglés. La maestra trabaja para la administración en Cd. de Merced, California, en el Departamento de Servicios Públicos. La otra trabaja para el juzgado de Merced, California, coordina los calendarios de los jueces de las audiencias. Yo no fui un estudiante muy aplicado, no valoraba el estudio. Mis padres no sabían el valor del estudio. Aprendí lo básico, la primaria pasé con baja calificación. Cursé el primero de secundaria en el colegio de las monjas en Huandacareo, y ya no quise seguir estudiando, por ser pobre me sentía fuera del agua, y te lo hacían saber que no pertenecías a una escuela como esa. Deserté y después estuve un año de vago. Yo fui a estudiar la secundaria allá en los Estados Unidos de noche a edad adulta a mi propio tiempo y deseo de superación intelectual, porque esos estudios no me servían para mi trabajo. Yo ya tenía ese trabajo cuando estudié. Para mí era un requisito para estudiar. Mis estudios no contribuyeron a aumentar mi trabajo, mi trabajo es sindicalizado. Actualmente ya estoy jubilado. Trabajé de orientador vocacional (consejero, especialista en empleos y cursos de capacitación). Comencé en 1989 en ese trabajo, e inicié ganando 12 dólares la hora, con el tiempo, ya para jubilarme ganaba 36 dólares la hora, 3 000 dólares al mes. ¿Por qué jubilarme? Para tener más tiempo, no tener la responsabilidad de empleo de 8 a 6 de la tarde. Después de varios años de rutina de diario, la política interna ya no me gustó, no valoraban mis

conocimientos y opiniones. Y tener más tiempo libre para hacer otras cosas. Escribí un libro de poesía. Escribí notas a través del tiempo, eran interesantes para mí mismo y creí que podrían interesarles a otras personas. Esas poesías fueron eventos reales de mi vida, la mitad, reales. Lo demás, sueños, fantasías, ideales. Escribí y pensé que valdría hacer un libro pequeño, imprimirlo, compartirlo con los amigos, familiares. Sólo se imprimieron 400 ejemplares, me quedan como 20, vendidos 350. Actualmente escribo otro libro, será en inglés, y otro en español, tal vez más pequeño. Me gustaría escribir una autobiografía o novela. Contemplo la posibilidad de un libro de reflexiones cortas. Escribo para platicar conmigo mismo. Trato de escribir en rima, poesía más que prosa. Mis escritores de mayor influencia han sido Octavio Paz y Carlos Fuentes por su manejo del lenguaje, Neruda por su poesía de amor, Sartre, Sócrates, Platón, Aristóteles, Descartes, Kant (F. J., comunicación personal, 15 de marzo de 2017).

En recientes décadas, el sector del autoempleo se ha vuelto cada vez más importante en la integración de los migrantes en el mercado laboral en la mayoría de los países de la OCDE. Los estudios han documentado altas tasas de autoempleo entre los migrantes, y hoy los migrantes son sobrerrepresentados en el trabajo por cuenta propia en comparación con los nativos en muchos países. Como resultado, la investigación con respecto al autoempleo también ha aumentado durante las últimas décadas. Las posibles explicaciones del por qué los migrantes deberían preferir el trabajo por cuenta propia al empleo asalariado han sido analizados en dicha literatura. Diferentes hipótesis se han planteado y factores como vivir en un enclave étnico, tradiciones del país de origen, evasión de impuestos, así como desempleo y discriminación han sido encontrados por ser importantes para la decisión al autoempleo entre la población migrante en diferentes países. Además, se ha puesto atención a las transiciones intergeneracionales en el trabajo por cuenta propia entre migrantes. Los vínculos intergeneracionales en el autoempleo actúan a través de diferentes canales. Un individuo con padres en autoempleo puede adquirir capital humano específico mientras ayuda a sus ancestros a dirigir el negocio. Además, un individuo con padres autónomos también puede hacerse cargo del negocio familiar y heredar la red de contactos comerciales construidos por sus

padres. Por lo tanto, el autoempleo está correlacionado entre generaciones, ya que se adquiere experiencia empresarial informal de sus padres, pues el entorno social inmediato proporciona apoyo social a través de la transmisión de prácticas, habilidades y experiencias para una ocupación específica que normalmente no se enseña en la escuela. Si la descendencia adquiere experiencia empresarial informal y habilidades de gestión de sus padres podemos esperar que los hijos de padres con autoempleo frecuentemente sean más empresarios que otros individuos (Andersson y Hammarstedt, 2010).

TABLA 13. *Segunda generación de migrantes huandacarenses en los Estados Unidos*

<i>Lugar de residencia en E.U.</i>	<i>Nivel escolar</i>	<i>Sus padres</i>	<i>Actividad profesional</i>
<ul style="list-style-type: none"> • 60% en Texas • 20% en Illinois • 20% en California 	<ul style="list-style-type: none"> • 60% licenciatura • 40% posgrado 	<ul style="list-style-type: none"> • 60% son empresarios en E.U. • 20% trabajadores agrícolas • 20% trabajadores en la jardinería o industria <p>Escolaridad:</p> <ul style="list-style-type: none"> • 20% no tiene escolaridad • 20% nivel de primaria • 30% con secundaria • 10% con preparatoria • 10% con nivel técnico • 10% con licenciatura 	<ul style="list-style-type: none"> • 60% labora en instituciones educativas, oficinas de gobierno, instituciones bancarias (todos con su perfil profesional) • 20% actividad empresarial solo o con sus papás • 20% en universidad

FUENTE: Elaboración propia con base en las entrevistas realizadas.

De los universitarios 20% se mantienen muy vinculados a la actividad empresarial, ya sea colaborando en las empresas familiares o por su cuenta. Otro 20% labora en alguna universidad y el restante 60% está empleado en instituciones educativas, oficinas de gobierno, instituciones bancarias, todas muy relacionadas con su perfil profesional como administradores, psicólogos, etc. Y el salario obtenido al año va desde los 45 000 hasta los 70 000 que da un promedio de ingreso anual de 53 000 dólares. Veamos

estos relatos de sus actividades productivas donde se ventilan algunos de los aspectos antes referidos.

Salí de la maestría en 2010. Antes de venirme le escribí al director de Marketing Hispano del FC Dallas de la MLS de los Estados Unidos, si me contestó, le mandé mi CV y llegué, esperé a que el Dallas FC se afanzara, pero provisionalmente trabajé en la compañía de pinturas, luego me llamaron del Dallas FC empezando servicios a patrocinadores, que era las que vendían el patrocinio se sentaban conmigo y me decían estos son los beneficios del patrocinador 300 boletos para su temporada, promoción en la cancha en el partido, 500 volantes durante el partido, experiencias VIP. Yo me encargaba de hablar con el director de marketing y nos poníamos de acuerdo para ver cómo hacerle, trabajamos las ideas juntos, yo con mi experiencia del Real Madrid, yo los asesoraba en ese tramo. Después me fui a un tour de fut a la ciudad patrocinada por una marca de carros [...] Esto me sirvió para conectarme con la ciudad, festivales, 5 de mayo, fútbol rápido, muchos contactos. La gente me conocía en las ligas locales, festivales, y llegó la oportunidad con un patrocinador del FC Dallas y me dijo que quería una promoción de 3 meses en Dallas, ella estaba en Chicago, por mi cuenta y vi de qué se trataba y le dije que sí, y me lancé por mi cuenta y dejé al FC Dallas. De promoción para una marca de autos, era muy similar al fut tour, yo le llamé *Cascarita Challenger*, hasta hoy lo manejo. Voy a un torneo de fut pongo mi carpita, mi portería inflable, ahí me quedo como 5-6 horas interactuando con la gente que va al evento. Uso el fútbol para atraer a la gente, les doy un formulario para que lo llenen. El patrocinador me paga y yo le hago el trabajo de marketing. Tengo mi marca registrada *Cascarita Challenger*. La aseguradora que me patrocina es A-AFFORDABLE (aseguradora de autos). Ahí andar en esos eventos me sirve para desarrollar negocios y conocer gente. Ahí conviví con un turco y es mi socio, es agente de futbolistas y se enfoca más al mercado europeo, lo conocí en junio del año pasado y me dijo que le gustaba lo que hacía. Me invitó a su oficina, me dijo lo que hacía y quería hacer algo más local como lo que yo hacía. Ya vimos que sí pudimos trabajar, él no habla español y ahí en Dallas me dio la idea y me encantó, tiene mucho dinero, “tú por el dinero no te preocupes”, me dijo. Y mis socios son un *couch* que de Turquía se vino a Dallas y está en el Club FC Dallas. Entre los dos turcos pusieron el dinero e hici-

mos un *Grupe* (compañía con diferentes funciones, está legalmente constituida como empresa), el club de tercera, agencia de futbolistas, organización de partidos amistosos, diseño de recintos deportivos. Los cuatro somos dueños, pero cada quien tendrá su función. El club, que es el primer proyecto, me puso como presidente por toda la gente que conozco en Dallas y con mi experiencia en FC Dallas, me dijeron “tú encárgate y nos dices lo que necesitas”. Del lado de la agencia estamos viendo como juntar el mercado MLS, fútbol mexicano y fútbol europeo. El turco se encarga del lado europeo, yo con el mexicano con mi amigo José Cabrera, y MLS con el turco y yo. En lo de partidos internacionales él ha hecho unos en Europa con otros colegas, la intención es llevarlo a Dallas (clubes mexicanos, sudamericanos y europeos, serían clubes grandes). Están trabajando con la selección de Bosnia como un amistoso antes del mundial de Brasil. Lo que va más avanzado son los traspasos de futbolistas y el Club. Este club lo querían usar como herramienta como concepto que hay en México, pacto de caballeros, si un chico no se arregla con un club y otro no puede jugar en México, le damos chance para que en la MLS jueguen y sean vistos por europeos y se vayan. Ya si el muchacho destaca en la MLS ya el turco lo canaliza con sus contactos europeos. Tenían en la mira a tres chicos que no pueden jugar en México, sí se hace harías el comunicado en prensa y redes sociales. Mi salario es como de 50 000 dólares anuales de *Cascarita Challerger*, con FC Dallas son como 800 al mes, ahorita no están generando nada. El dinero va a llegar en la transferencia de jugadores, a nosotros como agencia es 10%, el turco ha manejado transferencias de 3-4 millones de euros. Él se lleva 100 a 200 000 euros. El dinero llegará de las grandes transferencias. El Dallas City FC no tiene nada que ver con el FC Dallas MLS. Éste lo acabamos de constituir, es una nueva franquicia de 3ª división ya registrada. En mayo de 2014 empezará a jugar, tenemos visores, y estamos conectados con el FC Dallas, Chivas USA, Galaxy de Los Ángeles, y en Europa Galatasaray y Besiktas de Turquía (N. Ayala, comunicación personal, 12 de enero de 2014).

El anterior relato es de un hijo de un empresario migrante en Texas, sin embargo, él ha decidido crear su propio negocio relacionado con el deporte. El siguiente es el de un joven emprendedor que combina la independencia y el vínculo con su padre, que es empresario en territorio texano.

Terminé la Universidad con Cum Laude. Cuando estaba en la universidad saqué un permiso para vender inmuebles, realicé un curso de 120 horas para obtener ese permiso y poderme afiliar a una *bróker*, que es una persona que promueve los inmuebles y busca encontrar a un comprador lo que busca, es un patrocinador de bienes inmobiliarios, es una persona con mayor experiencia, preparación en el campo, la mayoría son profesionistas universitarios. Se fueron dando las cosas paulatinamente al negocio de mi papá, yo conocí a un inversionista que compraba y vendía casas, yo le ayudé a vender varias casas, le ayudé con los trámites, mi papá le seguía en renovación y arreglos básicos a las casas y luego yo me encargaba de venderla. El sistema inmobiliario en Estados Unidos es fácil, y eso sigo todavía, tengo la licencia. Eso lo hago como segundo empleo. Mi primer trabajo es ayudarle a mi papá en el negocio administrándolo, más ya como una empresa, antes era más informal, yo le di una imagen, página en internet, portafolio de trabajo, tener récord de los empleados, facturas, presupuestos, apoyarle cuando estaba corta la mano de obra para ayudarle, comprar materiales. Mi incorporación le ayudó a darle una imagen diferente, más profesional, eso se vio reflejado en trabajos más grandes, mejores clientes, un nicho más exclusivo, que es lo que mi papá había buscado. Son gringos, los asiáticos son malos para pagar, los indios son escandalosos y delicados, el mexicano pide muchísimo, la mayoría de clientes son gringos, 85%, el restante 15% son chicanos y europeos. Son trabajos en la ciudad. Empleamos más o menos a cinco personas, cuatro son mexicanos y un chicano (hijo de migrantes mexicanos nacidos en los Estados Unidos). Aquí estoy haciendo dos cosas, una en bienes raíces, me uní a un *Bróker* que se especializa en transacciones internacionales México-Estados Unidos. Éste vende casas a mexicanos en Texas, para eso me ayuda un amigo en Monterrey, para posibles compradores en Guadalajara. Sí hay muchos mexicanos que quieren irse, principalmente a Woodland, Texas. Según estadísticas en el portal inmobiliario, tres de cada cuatro residentes son mexicanos. Las casas en promedio andan en 500 000 pesos. Tengo 2 meses que me incorporé a este *Bróker*, yo le he asistido en sus ventas que han llegado a Texas. La visa EB-5 da el privilegio de poner negocio o trabajar en alguna otra empresa. Ha llegado gente que han tenido constructoras aquí en México y por la inseguridad se fueron a los Estados Unidos. Tenemos el caso de un funcionario de Jalisco que tenía una constructora, lo amenazaron y se fue,

regresó a Guadalajara porque le ofrecieron un puesto y a los 5 días lo mataron. K. Z. tiene mucho dinero en asociación a Televisa, se fue a Estados Unidos y puso negocios, un restaurante, un negocio de inmobiliaria, ahí me invitó a formar parte, pero para mi plan de trabajo no era suficiente flexible para yo hacer las otras actividades. Ya te digo, por la inseguridad muchos empresarios se han ido. El otro negocio que estamos iniciando con mi papá es en el área del agro. En Guadalajara conocí a muchas personas muy listas que tenían muy bien definido su plan de vida. Conocí a un muchacho en el Tecnológico, él tiene tres empresas, me mantengo en comunicación y surgió la idea de poner en asociación con él una planta deshidratadora de hierbas finas, de frutos y verduras, frutas con un alto valor agregado como el aguacate, con él se planea extraer el aceite, hacer uso de la cáscara, el aguacate que es feo por fuera, vemos muy buena oportunidad, todo enfocado en lo orgánico. Con este amigo nos apoyamos, yo le ayudo con sus clientes en los Estados Unidos, y aquí en Huandacareo nos asociamos con A. Estamos buscando un enfoque para exportación, mercados donde no llega la comida fresca o requieran deshidratados. Con el apoyo de este amigo se facilitan las cosas, las alianzas, él ya exporta a varios países (Alemania, Francia, España, Canadá, los Estados Unidos, Dubái, Emiratos Árabes, Israel, y Costa Rica), él exporta fertilizantes, tiene una empresa de fertilizantes, la patentó en los Estados Unidos porque aquí es más tardado, y tiene otra empresa en aderezos, es joven tiene 25 años. Cada vez que nos reunimos tiene algo diferente con inversionistas de *Marlboro*, Él también tendría participación en este proyecto en inversión de capital, asesoría. Este muchacho es buenísimo para vender, al michoacano le cuesta trabajo vender su producción. Ya estamos terminando lo legal y dentro de poco estaremos listos ya como empresa constituida, en obra como en 2 semanas. Esto lo vemos como negocio, pero más para ayudar a la gente, para crear empleos, como futuro para mi papá será una forma de que se venga y fuente de trabajo. Mis papás quieren retornar y éste es el primer paso. También el mío, la vida del empresario es de incertidumbre, tengo fe. Pero si funciona, regresaría. Yo trabajo para mí mismo, en promedio gano unos 3 000-4 000 dólares mensuales. Cuando estaba en la universidad tenía un cliente de mi papá que necesitaba a alguien que le cuidara el jardín y yo se lo hacía y en meses alcanzaba hasta 7 000 dólares al mes (R. Ayala, comunicación personal, 6 de enero de 2014).

Como en el capítulo anterior ya se había descrito, según el *Current Population Survey* en el año 2010 los ingresos al año de los trabajadores mexicanos de 15 años y más en territorio estadounidense registraron lo siguiente: 2.04% estuvieron por debajo de los 9 999 dólares; 22.4% captó de 10 000 a 19 999 dólares; el 37.3% obtuvo entre los 20 000 y 34 999 dólares; de 35 000 a 49 999 dólares se situó 18.6%; 12.4%, estuvo en un rango elevado de 50 000 a 74 999 dólares; de 75 000 a 99 999 dólares 3.8%; y tan sólo 3.0% superó los 100 000 dólares de ingreso anual. Se mencionó también que 26.6% de los latinos en general están por debajo de la pobreza, mientras que los mexicanos lo están en 28.6%.

En 2018 al analizar la relación al ingreso familiar promedio de los latinos en los Estados Unidos los argentinos (68 000 dólares) son los más altos, casi 20 000 dólares del promedio de los latinos en general (49 000 dólares), mientras que los hondureños (41 000 dólares) fueron el grupo con ingresos más ínfimos. Los mexicanos tienen en promedio 49 000 dólares, ubicándose en el 11° lugar en la comunidad latina en los Estados Unidos (Pew Research Center, 2019). Y acotando más, los datos muestran que en 2019 que 10% de los inmigrantes mexicanos de primera generación en los Estados Unidos tienen ingresos laborales igual o inferiores a 12 000 dólares anuales; 10% tienen ingresos laborales de 60 000 o más dólares al año; y el restante 80% tiene ingresos entre 12 000 y 60 000 dólares al año, siendo la media del ingreso laboral anual de 29 120 dólares (Anuario de Migración y Remesas México, 2020).

Hagamos una comparación con los empresarios migrantes de Huandacareo. Como vimos en el capítulo anterior, comentaron que el menor rango de ganancia al mes fue de 3 000 dólares y el que manifestó mayores márgenes de ganancias anda arriba de los 20 000 dólares mensuales. En promedio los dividendos mensuales de estos empresarios andan en 9 562 dólares. Esto significa que las ganancias anuales mínimas son de 36 000 dólares, mientras que las mayores son de 240 000 dólares, dando como promedio 114 744 dólares. Más del doble de los ingresos de los estudiantes universitarios.

Para Haskins (2007) los migrantes de segunda generación no sólo superan el salario de los inmigrantes de primera generación, sino también superan los salarios de los trabajadores no migrantes. Este patrón demues-

tra claramente la movilidad económica ascendente de la segunda generación. La movilidad de la segunda generación está en funcionamiento, pero está ganando salarios relativos que son inferiores a los trabajadores de segunda generación anterior. Considerando los ingresos de los migrantes antes de que entren al país, se puede concluir, recalca el autor, que la economía de los Estados Unidos proporciona un gran impulso a la movilidad social de los migrantes de primera generación. De hecho, esta conclusión es consistente con la más básica justificación de la migración entre naciones a lo largo de la historia humana; es decir, la perspectiva de una mayor oportunidad económica es el principal motivador de la migración.

En el caso del grupo analizado en esta investigación, sus ingresos están por arriba del ingreso promedio de la primera generación, pero por debajo de los empresarios migrantes. En general no se puede hablar de una movilidad social intergeneracional socioeconómica ascendente, en algunos casos sí. Lo que sí resalta es la movilidad social intergeneracional educativa que está muy por encima la de sus padres, donde 70% de ellos tienen un nivel de escolaridad por debajo de preparatoria.

Aspectos culturales y transnacionales

Reitz y Somerville (2004) hacen hincapié en que las instituciones de la sociedad receptora con efectos potenciales en la segunda generación son variadas. Algunas están diseñadas explícitamente para hacer frente a los migrantes y las relaciones étnicas tales como las políticas oficiales sobre inmigración y políticas de derechos humanos, multiculturalismo o bilingüismo. Hasta cierto punto estas instituciones reflejan actitudes y prejuicios intergrupales, que en sí mismos forman parte relevante del contexto de la sociedad de destino. También se incluyen prácticas institucionales más amplias tales como los mercados laborales, la educación y el bienestar social. Aunque no necesariamente de naturaleza etno-específica, estas instituciones encarnan procesos con implicaciones potencialmente variables para varios grupos étnicos. En una era de globalización, estas instituciones más amplias pueden incluir relaciones entre naciones, en parte porque afectan el surgimiento de comunidades étnicas transnacionales. Algunos

efectos institucionales en la segunda generación pueden ser similares a la de los padres migrantes, otros pueden ser muy diferentes. Además, cada institución y sus efectos pueden cambiar en el tiempo.

Se podría pensar, de nuestros entrevistados de segunda generación, que por el hecho de tener un periodo prolongado de residencia en los Estados Unidos, con años de formación académica, construcción de redes y amistades de otras culturas y geografías, el deslinde u olvido de la cultura mexicana era inevitable. Sin embargo, las historias de vida demuestran un vivo, latente y persistente contacto con la cultura mexicana, a través de su comida, música, fiestas, las tradiciones y las visitas frecuentes a Huandacareo, Michoacán. Todos visitan cuando menos una vez al año esta localidad, y hay quienes lo hacen hasta en cuatro ocasiones debido a actividades empresariales, teniendo que en promedio realizan 2.2 visitas anuales. Una cifra alta en relación con el promedio de los migrantes huandacarenses en general.

No podía pasar desapercibido tratar de indagar otra arista importante de la dimensión cultural. Se trata sobre con qué se sienten más identificados, con México o con los Estados Unidos; 80% dijo sentirse más identificados con México; ya que los argumentos centrales estriban en considerar los años de infancia vividos en suelo mexicano, tener mejores amigos, las visitas frecuentes, la cultura, la comida, las raíces, el lenguaje, las costumbres y la religión como los anclajes determinantes. Y los que tienen más sentido de identidad con los Estados Unidos recalcaron la cantidad de años vividos en ese país, que hace que se hayan ya acoplado a sus estilos y modos de vida que consideran más cómodos y de mayor abundancia material.

Hay otros asuntos que resultan relevantes y abonan a la comprensión cultural de estos migrantes. Son las cuestiones relacionadas con lo que les gusta y disgusta de ambos países. Para el caso de México lo que más ponderaron, les atrae y gusta es el ambiente del pueblo, la tranquilidad, la cercanía con la gente, la comida, la cultura, su amplísima historia, los lugares y los paisajes, la música, las acendradas y variadas tradiciones, fiestas y costumbres, los abundantes recursos naturales, el arraigado concepto de familia, la hospitalidad y la cordialidad de la gente. Valoran mucho, como se puede apreciar, la parte cultural, familiar y la dimensión humana.

Por su parte, los aspectos que les disgustan y critican frontalmente de México son sus gobernantes salpicados de una estela de corrupción, de una burocracia lenta, discrecional y poco funcional, que por ende acarrea un sistema muy injusto, que ha provocado niveles de inseguridad inéditos y una desorganización en todos los niveles. Eso también conduce a la falta de respeto enorme a las reglas y una cultura política poco transparente. Otros elementos que les disgustan son la manera como se trabaja, no se nota mucha disciplina ni puntualidad y hay falta de compromiso; y la tangible pobreza y la concentración de la riqueza, que es muy visible en abundantes barrios miserables y unas cuantas colonias de gente pudiente.

En relación con los Estados Unidos, país en el que radican y pasan el mayor tiempo de sus vidas, lo que más les gusta son las ostensibles mayores oportunidades en educación, trabajo, ingresos, y ello permite mayores facilidades para “crecer” a través de “tus méritos”. Les gusta mucha la diversidad de cosas y gentes, oportunidades en “dondequiera”, el estilo de vida de mayor confort y acceso a bienes y servicios, el apoyo que el gobierno brinda a la gente, y los grandes estándares de seguridad y transparencia en “todo”, la justicia y el trato más equitativo a la mujer, también les llama mucho la atención la infraestructura y la modernidad urbana que contrasta en demasía con México. Veamos sus argumentos.

Domino el inglés y el español, aunque tengo mejor dominio del español. Conozco solamente México y los Estados Unidos, ningún otro país. Mis contactos y redes son mexicanos de la Universidad Michoacana, del Tecnológico de Monterrey; y en los Estados Unidos tengo más contactos en universidades de Houston, San Antonio, Universidad de Chicago y en Alemania. Mi relación con los mexicanos en general es muy buena. Mi contacto cultural con México es mucho con la música, es lo que más escucho música regional de banda y mariachi. De la comida, es lo que más me gusta, la comida mexicana, las enchiladas verdes, pozole, menudo (pancita), allá en los Estados Unidos todo esto es accesible. Diario como la comida mexicana. Música, de todo tipo escucho, pero 80% es música regional mexicana, bandas, ranchera, Vicente Fernández, José Alfredo Jiménez, Javier Solís, Jorge Negrete. Las tradiciones, tanto en Houston como en Chicago hay mucha presencia mexicana, el 15 de septiembre, 5 de mayo, antojitos y bebidas son muy accesibles. Vengo

mucho a México, en los últimos 5 años de 2 a 3 veces al año, y en cada estancia en promedio duro una semana. Remesas muy poco mando, no tengo a alguien que depende de mí, de mi papá toda la familia está en los Estados Unidos, y de mi mamá toda aquí. ¿Por qué no estudié aquí? Cuando nos fuimos a los Estados Unidos se presentó una crisis muy difícil económica a mi papá. Él regresó a Chicago (él era porcícola, tenía una granja de cerdos, tenía un trabajador, mi hermano y yo). Nunca pensé cuando ingresé a la universidad en los Estados Unidos venir a estudiar aquí. Me ha pasado por la mente venirme a México a trabajar o poner un negocio, pero de tal manera que lo vea muy cercano o próximo, no, ni reactivar la granja, no hay apoyos aquí. Y me puede porque me siento más identificado con la identidad mexicana, con México, en todo, en la cultura, comida, raíces son estrictamente mexicanas, ya hay ideas, estilo de vida con más influencia de los Estados Unidos. En los Estados Unidos me identifico con toda la estructura social, económica y política. Me gusta leer, leo artículos de finanzas, libros de superación personal, de historia de México y los Estados Unidos, leo diarios, noticias, más que todo informativas. Lo que más me gusta de México, son sus tradiciones, su gente, sus fiestas, todos los recursos materiales que ofrece el país. Por el contrario, lo que no me gusta, es la inseguridad, la cultura política que se mantiene. De los Estados Unidos me gusta casi todo el estilo de vida, las facilidades para salir adelante en trabajo y educación, el apoyo que se le da a la gente que quiere salir adelante, la seguridad, la transparencia que llevan las cosas. Y lo que no me gusta de los Estados Unidos, es muy poco, en ciertas partes del país hay mucha desigualdad social, discriminación que se refleja en diferentes lugares en la escuela y el trabajo. Los mayores retos que enfrentamos los profesionistas hijos de migrantes en los Estados Unidos es que no está uno bien relacionado como debiera, siendo la primera generación con licenciatura no sabe ubicarse bien en aspecto de buscar trabajo o relacionarse con personas que te apoyen, especialmente cuando los papás no conocen el sistema y no saben asesorarse, es muy confuso. A pesar de que tengo una base de educación me siento que no tengo las suficientes herramientas para realizar un trabajo de prestigio y necesito avanzar académicamente y adquirir más experiencia. Ya estamos en otra situación en relación con nuestros padres. La diferencia con los otros migrantes creo es el estilo de vida de la ciudad que no fuimos expuestos a pandillas, drogas, y ese tipo de tropiezos que muchos tie-

nen, y si me hubiera quedado en Chicago no hubiera terminado la universidad. Allá era mucho más difícil el estilo de vida, era más rápido y menos seguro (E. F., comunicación personal, 16 de enero de 2014).

El autor del anterior relato nació en México. Veamos el siguiente, que nació en los Estados Unidos. En esencia son muy similares. La versatilidad cultural los ha hecho seres con gran capacidad de adaptación.

Como nací allá domino el inglés y el español, pero creo que me desenvuelvo mejor en español. He tenido la fortuna de conocer varios países, he ido a Francia, España, Inglaterra, Costa Rica, Panamá y Brasil. Mi relación con los mexicanos es muy buena, platico mucho con gente de México. Tengo mucho contacto cultural con lo mexicano y con México, sobre todo con la comida, la música de banda, música en español muy amplia, en inglés no tanto como la mexicana. De las tradiciones me gusta mucho Semana Santa, la fiesta de San Gerónimo (Santo Patrono de Huandacareo, se celebra el 29 de septiembre), 16 de septiembre. De la comida me encantan las enchiladas verdes, sopas, chile con carne, caldo de res, de pollo, carne al pastor, carnitas, carne asada, es como si viviera aquí, allá como casi pura comida de ésta. Preferí hacer la maestría en España, y no en México, porque la red de contactos allá era más extensa, a simple vista yo veía a gente de más lugares, siempre he tenido una mente más internacional. Ahora pensar en venirme a trabajar o poner un negocio en México, me ha invitado José Cabrera con la agencia de futbolistas y poner un concepto de *Cascarita* acá y tengo eso con Tuero en una oficina que pondría acá en México. Claro que lo he pensado. Ahora si me preguntas de donde me siento más identificado con México o los Estados Unidos, la respuesta es México, por toda la cultura, música, comida. Nací y vivo en los Estados Unidos y donde salgo digo que soy mexicano, en España que soy mexicano porque vivo en la casa como mexicano, televisión mexicana, música mexicana. Fuera de la casa es diferente, en el trabajo todo es en inglés, en eventos los dos idiomas por la cantidad de hispanos que hay en Dallas [...] Lo que más me gusta de México son sus tradiciones, el concepto de la familia, las fiestas, la comida. Y lo que no me gusta de México es la manera en que se trabaja, nada es a tiempo, muchos procesos burocráticos. El turco ha mencionado que en Latinoamérica todo es mañana, el anglosajón es más

recto, más rápido y efectivo en cuestiones de trabajo. De los Estados Unidos lo que más me gusta son las oportunidades, si ven que le hechas ganas te compensan, la infraestructura te facilita todo, desde las carreteras hasta los recursos deportivos, la fluidez. Y lo que me disgusta de los Estados Unidos es la falta de tradiciones, no hay tanto valor de la familia, no hay tanta convivencia familiar, hay desintegración familiar, muy fríos, no hay ese “buenas tardes”, “adiós”, como hay acá [...] A tu pregunta de que qué significa para mí ver roto el estereotipo del migrante trabajador en empleos mal pagados y de poco estatus social, pues mira yo la verdad ni me siento tan arriba ni tan abajo. En el lado político me falta mucho; en el empresarial, ahí vamos. De lo político se puede disparar el empresarial. Por la cuestión de la discriminación, yo la verdad no la he padecido. No sé si sea por mi color [el entrevistado es de tez blanca y ojos de color verde] o por mi personalidad, yo me llevo bien con todos, con negros, blancos, chinos, no he padecido, ni en España ni en otros países. Los mayores retos que enfrentamos los profesionistas hijos de migrantes en los Estados Unidos es el apoyo inmediato de las redes de contactos, yo las he tenido que hacer solo, como mi papá tiene redes en otros ámbitos empresariales. El mexicano es muy tímido y no va a buscar esos contactos, está en su zona de confort y ahí se quedan. Les falta esa figura, yo las tengo en los turcos, uno tiene 39 años y el otro 42 y tienen amplia experiencia (N. A., comunicación personal, 13 de enero de 2014).

El siguiente relato es de una mujer radicada en Chicago, que ha tenido un contacto con México de una manera también muy fluida y permanente. Y el cual se nota en su concepto de identidad.

Domino el inglés y el español, pero manejo más el inglés, también entiendo el francés. Solo conozco los Estados Unidos y México. A mí afortunadamente me gustó estudiar, mi papá me apoyó en lo que decidí, pero nos impulsó a trabajar. Tuve una vecina mexicana que se tuvo que ir de su casa por irse a estudiar porque su papá no la apoyaba. Ella acaba de terminar su Doctorado en Educación, hasta la fecha no se habla con su papá. Ya hay muchos descendientes mexicanos que tienen carrera universitaria, doctorados, mis amistades me empujan a seguir el posgrado. En el barrio donde vivo hay pocos mexicanos, una vecina de descendencia mexicana, pero no habla español.

Decidí ese barrio por la escuela para mi hijo y los trabajos estaban cerca. Conviwo con mexicanos, mis amistades por texto, en reuniones en fiestas, con la familia. Mi contacto cultural con lo mexicano es de muchas maneras. Escucho música de toda de Marina y Mariano, rancheras, rock en español, escucho más música mexicana que en inglés. Comida mexicana, mi hija lleva a la escuela comida mexicana, el 12 de diciembre la visto de guarecita, el 16 de septiembre van al desfile en Chicago, el 2 de noviembre hacemos altar y visitamos a los abuelitos de mi mamá, prefieren arroz con leche para los amiguitos de mi hija. Entre semana yogurt, café, quesadillas, en la tarde caldo de pollo o res, sopa. El fin de semana con mi esposo salsa, chile, frijoles de la olla o refritos, tortillas de maíz, guisados mexicanos, pozole, menudo [pancita]. Mi casa está adornada con retratos de la Virgen de Guadalupe, artesanías mexicanas, retratos de la familia, fotos de parientes diferentes, cada año llevamos algo más de aquí para adornar la casa. Cada año vengo a México, y cuando vengo le dejo dinero a mi abuelita. No estudié en México porque se me complica mucho el español, proceso mejor el inglés, comúnmente pienso en los dos idiomas, si pienso en mi familia pienso en español. Me gustaría regresar a vivir entre Huandacareo y Jalisco. Me gustaría porque siempre mi papá nos ha traído, nos gusta mucho México, hay mucho que hacer y hay mucha familia aquí. De niños venimos mucho, a partir de los 11 años casi cada año. ¿De dónde me siento más identificada? En los Estados Unidos nos ven como mexicanos y aquí nos ven como mexicanos, yo me siento mexicana de Chicago. ¿Qué significa ser mexicana? Primero el lenguaje, las costumbres, la religión (yo soy católica), mi familia, la comida. Lo que más me gusta de México es la hospitalidad mexicana, abren sus casas y nos hacen sentir en casa, vivir y gozar las tradiciones de las fiestas del pueblo y estar aquí, la comida, los niños pueden caminar unas cuadras y visitar al primo, allá no se puede hacer. La arquitectura, la facilidad de ir a diferentes lugares sin planearlo tanto, la gente aquí no se encierra en casa. Lo que no me gusta de México es que la pobreza es mucho más drástica que en los Estados Unidos, allá hay más servicios para ayudar a la gente, la inseguridad en Michoacán, allá eso no pasaría. Lo que más me gusta de los Estados Unidos es la justicia, el trato a la mujer, acostumbrada a lo accesible en todo, hospital, tiendas, servicios. Allá se trabaja todo el tiempo, el servicio de más calidad, más comodidades, modernidad, lo fácil, el internet. Allá hay ya mucha comida mexicana, se puede

vivir y conocer diferentes culturas. Y lo que no me gusta de los Estados Unidos es el trato a los latinos, a los negros, el frío, el clima, la rapidez de la vida, uno tiene que estar constantemente haciendo algo, la familia se separa y pierde el lazo familiar, la calidez y el cuidado a los ancianos. A ellos la familia no les interesa mucho, se separan muy fácil. ¿Qué representa para mí ser profesionista en los Estados Unidos? Tratar de romper el ciclo de trabajo en empleos mal pagados y me gustaría trabajar con las familias de mexicanos trabajadores para ayudarles a romper ese ciclo y que estimulen a sus hijos a estudiar niveles académicos altos. Y los mayores retos para los profesionistas hijos de migrantes en los Estados Unidos es que entren a las universidades de las grandes ligas como Harvard, Yale, Princeton, Universidad de Chicago, Stanford y seguir estudiando el doctorado (M. C. G., comunicación personal, 7 de enero de 2015).

Otro migrante que hizo sus estudios universitarios en Texas, e hijo de migrante empresario, comentó lo siguiente:

Hablo el inglés y el español, el español lo manejo más ya que en casa se habla español. Conozco México, los Estados Unidos, Italia e Inglaterra de paso. Con la Asociación Mexicana de Profesionistas Inmobiliaria (AMPI) buscamos alianzas con mi *Bróker*, con la Cámara de Empresarios Latinos de Houston donde hay muchos michoacanos, son 300 miembros, 40 michoacanos, tres de Huandacareo. Por medio de mi *Bróker* tenemos una alianza con la Asociación Inmobiliaria de los Emiratos para compradores en Emiratos y Houston por la industria petrolera, yo me estoy enfocando más en México. Tengo muy buena relación con mexicanos, de negocios buscamos apoyarnos con los empresarios, con los amigos de la universidad. Mis mejores amigos son mexicanos. Mi contacto con la cultura mexicana es muy frecuente, ni me siento que estoy en los Estados Unidos, es algo que mis papás me inculcaron a no olvidar nuestras raíces y su historia. Escucho mucha música de mariachi, banda, clásica de compositores mexicanos, pirekuas michoacanas, marimba. De la comida, mi mamá cocina todos los días comida mexicana, en restaurantes no me gusta, ya está más tex-mex. Mi mamá cocina frijoles, arroz, caldos de pollo y res, mariscos, camarones en cóctel, al mojo de ajo, y tortillas en todo. Así que me siento más identificado de aquí, de Huandaca-

reo, de México, porque aquí viví los primeros 13 años de mi vida, mis mejores amigos son de aquí, nunca he dejado de venir y siento que mi corazón está aquí. Gracias a que nuestros papás nos inculcaron de nuestra cultura, su historia, saber nuestras raíces, de dónde venimos y en lo poco que uno pueda apoyar a su gente ya sea aquí o allá. Lo que más me gusta de México es el ambiente de mi pueblo, la tranquilidad, la cercanía con mi gente, la comida, la cultura, su historia, sus lugares, sus paisajes, las mujeres en mentalidad y en apariencia. Lo que no me gusta de México son los gobernantes y la burocracia que hay en todo el país, y las injusticias del mismo sistema, los monopolios y la inseguridad. De los Estados Unidos lo que más me gusta son las oportunidades de todo tipo, educación, trabajo, menos burocracia, cualquier persona puede vivir el sueño americano echándole ganas, hay más facilidades para hacerse de bienes. Y lo que me disgusta de los Estados Unidos es el ritmo de vida que es sólo trabajar, escuela, dormir. La comida y la cultura comparado con México, nada que ver. No me gusta el clima, mucho calor en verano y mucho frío en invierno [...] Por mi situación me siento satisfecho, pero a la vez no. Hay muchas cosas que trabajar y mejorar, me da mucho gusto que haya más profesionistas universitarios como yo que están saliendo adelante y más que son muchos que llegaron a los Estados Unidos en condiciones desfavorables, demostrando a los vecinos que no son lo que pensaban. Y los mayores retos que enfrentan los graduados universitarios hijos de migrantes en los Estados Unidos es más con los indocumentados que enfrentan la vida difícil, batallan mucho para encontrar empleo, son muy capaces y aptos, pero desgraciadamente por falta del estatus migratorio, del papel, no puedan trabajar. Y los que tienen documentos, no tanto conseguir trabajo, por lo menos en Houston, muchos no estaban haciendo lo que el corazón les dice, sino por simple necesidad y ya cuando se encuentran en una empresa, sí hay oportunidades de subir, pero hay favoritismos al güero, al gringo. Allá hay trabajadores que ganan más que un profesionista. Un trabajador de la construcción gana más que un profesor de primaria, el profesor gana 35 000 dólares al año, el trabajador en construcción gana un poco más, y un trabajador petrolero gana 50 000 dólares, más que lo que gana un contador. Es más difícil conseguir trabajo para un profesionista. Aquí en México hay mucha palanca, en los Estados Unidos si tú eres apto, si eres capaz estás en la pelea del empleo que tú quieras (R. A., comunicación personal, 7 de enero de 2014).

En el siguiente caso se observa más el proceso de asimilación a la sociedad estadounidense, vale resaltar, fue el que más años tiene viviendo en los Estados Unidos.

Bueno, yo manejo el español y el inglés, el francés me se entender. He visitado varios países, Francia, Alemania, España, Italia, Grecia, Inglaterra, Suiza, Canadá, han sido viajes de placer. Mis relaciones con graduados mexicanos, estadounidenses y de otros países son con el profesor Carlos Alberto Sánchez de la Universidad de San José, con mexicanos y latinos, no. Con Todd McFarrren, profesor en Watsonville, California. Con Luis Alejo, asambleísta del estado de California; y con el abogado Ariel Martínez. Tengo mucho contacto cultural con México, principalmente en la música, me gusta de todo reggae, rock en español, música pop; de rancheras José Alfredo Jiménez; Enrique Iglesias. De comida, la mexicana, también como comida de la India, japonesa, italiana, no somos muy tradicionalistas. De mis visitas a México, en los últimos 10 años he venido dos veces al año. Y remesas no mando, no tengo a quien, mi esposa si manda. Yo me siento más identificado con los Estados Unidos por la cantidad de años viviendo allá, 43 años son más que 15, que fueron los primeros años de vida y que viví aquí en México, así que estoy más acostumbrado en los Estados Unidos y su modo de vida. Lo que más me gusta de México es su música, el sentimiento de la música y su comida. Lo que más me desagrada y disgusta de México es la desorganización en todos los sentidos, tanto en el pueblo, rancho, la falta de respeto a las señales de tránsito, no les gusta seguir las reglas. Lo que más me gusta de los Estados Unidos es la diversidad, tanto de gente, como de cosas que uno puede hacer, en cualquier pueblo chico hay oportunidades de hacer. Y lo que no me gusta de los Estados Unidos son los precios que son demasiado caros, porque simplemente poner un negocio y vender es caro, el costo de vida es alto. Aun así, no he pensado venirme a México a trabajar o poner un negocio. Prefiero los Estados Unidos que aquí. Huandacareo y Morelia, México como país, necesitan mucha mejor administración de recursos y dinero para que las oportunidades sean para todos. El mexicano que se jubila en los Estados Unidos y vive aquí, vive bien. Pero los que viven y trabajan aquí es muy difícil que vivan con decoro. Me desespera la desorganización, no tiene la culpa la gente, simplemente no se les enseña [...] Creo que los mayores retos que enfrentan los

profesionistas hijos de migrantes en los Estados Unidos es establecerse en empleos donde puedan demostrar su capacidad como profesionistas sin que se les rebaje por ser mexicanos o latinos. Hay que remar mucho para destacar en el gobierno, instituciones y tener éxito. En general el estadounidense no acepta que el mexicano esté a la par en preparación y estudios, y eso se escucha (F. J., comunicación personal, 15 de marzo de 2017).

Como se puede apreciar, hay varias razones que les atraen de esa sociedad y están muy relacionadas con las facilidades para crecer. Esto tiene relación con lo dicho por Clark (2014) que establece que la movilidad varía entre países capitalistas, y los países con distribuciones de ingresos relativamente iguales tienden a disfrutar de mayores tasas de movilidad. En este rubro, por lo tanto, ellos perciben diferencias notables cuando comparan ambas sociedades. O también, como lo que dice Villa (2016), mientras más importante sea la situación parental, menor será la movilidad intergeneracional, y mientras más independiente de ellas sean el esfuerzo y el talento de los hijos, habrá un mayor movimiento entre las generaciones.

Dalle (2015) toca algo, a nuestro parecer, muy importante. Afirma que la movilidad social intra e intergeneracional, entendida como un cambio de posición de clase, depende de la articulación de factores macro, meso y microsociales. Por un lado, se relaciona con la apertura o el cierre de oportunidades educativas y ocupacionales; a escala meso, de la calidad de las instituciones catalizadoras de la movilidad ascendente como la escuela y la universidad o el tipo de socialización más heterogéneo u homogéneo en los barrios; y la escala individual, de las capacidades, los horizontes de expectativa de las personas y su esfuerzo para aprovechar oportunidades o vencer circunstancias adversas. Al respecto dice Meza y Pederzini (2009) que las sociedades meritocráticas premian a la educación y a la experiencia laboral por sobre otras inversiones en capital humano. Como hemos visto en los fragmentos de las entrevistas reseñadas, las condiciones macro, meso y microsociales se hicieron presentes. Oportunidades educativas y laborales, instituciones sólidas y capacidades individuales y adaptativas. Esto se conecta con el marco teórico general de la migración como proceso que originalmente planteamos.

Nos queda claro que en los Estados Unidos los migrantes observan que hay mejores condiciones para la movilidad social. Como dice Víafera (2017), no obstante que hay evidencias de movilidad social a escala societaria en América Latina y que los patrones de movilidad de clase en la región son similares a los presentados en los países desarrollados, todavía algunos grupos sociales presentan desventajas en el proceso de movilidad social, lo que indicaría la presencia de instituciones de desigualdad de larga duración.

TABLA 14. *Segunda generación de migrantes huandacarenses en los Estados Unidos*

<i>Salario percibido</i>	<i>Visitas a Huandacareo</i>	<i>Aspectos culturales</i>
<ul style="list-style-type: none"> • De 45 000 a 70 000 dólares anuales • Promedio: 53 000 dólares anuales 	2.2 visitas al año	<ul style="list-style-type: none"> • 80% está más identificado con la cultura mexicana • 20% más con la estadounidense. • 60% les gustaría regresar a trabajar o poner un negocio a Huandacareo • 20% regresar hasta jubilarse • 20% no regresar definitivamente • 60% no tiene redes profesionales o académicas en México

FUENTE: Elaboración propia con base en las entrevistas realizadas.

Vale agregar también otro elemento, creemos que muy valioso y poco explorado. Son lo que dice Castillo (2016) los componentes discursivos como la meritocracia, el esfuerzo y la idea de barreras y obstáculos como ejes subjetivos clave en el tema de la movilidad social. Para esta investigadora, los aspectos subjetivos no han sido ampliamente abordados. Los estudios se han delimitado en cómo las políticas de ajuste han generado cambios, y han dejado un espacio marginal a la comprensión de cómo estos procesos afectan la configuración sociocultural de las sociedades contemporáneas.

Fonseca y Alencar (2013) al respecto dicen que en los lugares donde se considera que el esfuerzo constituye la fuente principal de los diferenciales

de ingresos, existe una mayor demanda de redistribución. Debido a que la escasa redistribución está acompañada de bajos impuestos, se inicia un equilibrio virtuoso que comprende tributación limitada, alta inversión e incentivo al esfuerzo. Es lo que ocurre en los Estados Unidos.

Por el contrario, a los entrevistados lo que les disgusta de los Estados Unidos son los ritmos de vida que se circunscriben a dinámicas rutinarias de escuela, trabajo, dormir y hacer de comer. Otra de las quejas es el clima demasiado extremo, no se diga en ciudades como Houston, Dallas y Chicago, con calores abrasadores o crudos fríos. Resaltan igualmente, el costo de la vida que resulta muy caro, la discriminación que pervive sobre los latinos y los afroamericanos, la falta de tradiciones, el poco valor que le dan a la familia resultando en el quiebre del lazo familiar y el trato displicente a los ancianos.

Con todo lo anteriormente analizado no resulta nada sorprendente que a la respuesta a que si tienen en su horizonte de expectativa regresar definitivamente a México la mayoría (60%) respondió que sí les gustaría regresar a trabajar o poner negocio. Algunos de ellos, incluso, ya tienen negocios en Huandacareo; 20% definitivamente no piensa regresar y el restante 20% no regresará en los próximos años, sino hasta la jubilación, debido a ello ya ven la posibilidad de construir una casa en la comunidad michoacana.

Como muchos estudios lo han corroborado, las redes son fundamentales en el emprendimiento y otras actividades de la segunda generación (Mitra y Basit, 2021). Finalmente, y al respecto, cabe señalar que un porcentaje alto de ellos (60%) no cuenta con redes profesionales o académicas en México, el resto de estos universitarios migrantes si mantienen relaciones ya sea con asociaciones nacionales o con profesionistas locales. Estos datos son interesantes, ya que entre menos redes tengan, más distante es la posibilidad de atraer como planeación gubernamental ese capital humano formado en suelo estadounidense. Un área de oportunidad para los hacedores de políticas públicas en la atracción de talento, como lo que eficientemente han realizado los Estados Unidos y otros países, entre ellos China (Zhai y Moskal, 2021) atrayendo trabajadores altamente calificados a su país.

En suma, la segunda generación analizada (generación 1.5 y generación 2.0) muestran una movilidad social ascendente intergeneracional educati-

va en su totalidad, y en algunos casos socioeconómica y ocupacional. Al igual que los empresarios migrantes, que en su totalidad erigieron su empresa en los Estados Unidos después de un periodo como empleados, este grupo que se ha constituido como el sector con mayor nivel educativo entre los migrantes huandacarenses, muestra que los índices de movilidad se han elevado gracias al acceso a las instituciones universitarias estadounidenses que les ha redituado en trabajos altamente calificados. Los empresarios de primera generación y los profesionistas universitarios de segunda generación son una prueba fehaciente de movilidad social ascendente, y muestran rasgos inéditos del fenómeno de la migración internacional México-Estados Unidos.

Conclusiones

Los desplazamientos humanos son un tema de investigación muy relevante para la ciencia histórica. Y siendo un asunto de suma relevancia para México, por su robusta tradición, la cuestión de la movilidad social vista históricamente en la migración amerita un análisis exhaustivo. El concepto de movilidad social se ha explorado abundantemente. Y como se analizó en el texto ha sido de un interés muy vivo entre historiadores y desde hace décadas por los estudiosos de la migración (migrantólogos). Empero, juzgamos que es necesario examinar comparativamente las diferentes expresiones de la movilidad social en la historia del presente de la migración internacional. Esta investigación es un esfuerzo sociohistórico por estudiar el concepto de movilidad social ascendente intergeneracional socioeconómica y educativa en el caso de los empresarios migrantes y segunda generación con carrera universitaria. Pero hay varias líneas que están latentes de ser exploradas de manera muy minuciosa en el asunto de la migración y la movilidad social.

Entre ellas se propone, por poner unos ejemplos: emprender un estudio comparativo de los diferentes conceptos de la movilidad social en su devenir histórico en una o varias comunidades, región o regiones. Y en este se puede incluir comparativamente al migrante en general con los que no deciden migrar; la comparación entre el grueso de los migrantes en los Estados Unidos, su ascenso o descenso (desde emprendedores-inversores hasta los pandilleros, recluidos, traficantes, enfermos etc.); los migrantes y su analogía y comparación con sus ascendientes (bisabuelos, abuelos y pa-

dres) hermanos e hijos (movilidad intra- e intergeneracional); la comparación de los migrantes con sus amigos, compañeros de escuela y vecinos, y su propia trayectoria (movilidad personal y de grupo); el parangón entre el migrante que se queda en los Estados Unidos, los migrantes de retorno y los que remigran; la comparación en el conjunto de los migrantes retornados desde los empresarios hasta los enfermos y deportados; la comparación de la primera, segunda y tercera generación de migrantes en los Estados Unidos; y otro que bien se puede estudiar es el cotejo de los padres que se van y se quedan, y su relación con los hijos y sus posibilidades de ascenso a través de la ausencia o presencia de remesas y sus impactos en la inversión empresarial, educación, la salud y el bienestar.

Esta investigación, que examina un tema escasamente estudiado en México, revela que los entrevistados manifiestan movilidad intergeneracional ascendente, ocupacional, de riqueza y socioeconómica, para el caso de los empresarios, con ingresos, capacidad de compra y estilo de vida muy superior a la de sus padres; y educativa, subjetiva para la segunda generación, todos tienen por lo menos la licenciatura, superior con mucho en nivel educativo al de sus padres. Y salvo los que son hijos de empresarios, los otros manifiestan también movilidad social ascendente en relación con sus ingresos y ocupacional. Además de exponer las consideraciones socioeconómicas, de riqueza, ingresos, ocupacional y subjetiva que dan cuenta palpable de la movilidad ascendente, se indagaron asuntos de tipo cultural, familiar, transnacional, para entender ámbitos socio-antropológicos, históricos, intangibles, subjetivos y simbólicos de las historias de vida de estos migrantes. Y en ello radica la relevancia de este trabajo.

Vista la migración como un proceso histórico-social se llega a la conclusión de que en las comunidades de dilatada tradición migratoria tanto son cardinales las manifestaciones económicas como culturales, psicosociales y simbólicas en el fenómeno de la migración y el estatus social de los individuos que participan o no en ella. Si se pretende deducir comparativamente la movilidad social en la migración vista históricamente se deben tomar en cuenta las determinantes macro, meso y microestructurales en su relación dialéctica.

Hoy en día hay enfoques teóricos novedosos en materia del análisis de la migración internacional que aprecian de manera destacada las migra-

ciones humanas, partida y destino, causas y consecuencias, como un proceso y no un conglomerado de factores aislados. Se comprende históricamente y en las coyunturas contemporáneas el proceso migratorio como un fenómeno que abarca un conjunto complejo de factores e interacciones que dan vida e impactan en su curso. Nuestra perspectiva teórica para observar un hecho histórico de nuestra contemporaneidad pretende alejarse de los viejos modelos reduccionistas que atienden asuntos parciales de los fenómenos del pasado y del presente.

Perfilamos una visión teórica más integradora para entender el circuito migratorio, y en especial el del empresariado migrante en los Estados Unidos, ya que sus presupuestos epistemológicos están orientados a develar no las parcelas aisladas de estos fenómenos, sino la trama compleja y contradictoria en su constante evolución. El fenómeno de la migración internacional contemporánea de mexicanos a los Estados Unidos ha resultado ser un desplazamiento muy nutrido como nunca antes, con nuevos patrones y características. Este vendaval de ida vuelta, cíclico y permanente, de retorno o remigración, de estancia permanente —es justo decirlo— no se puede conocer si se contemplan únicamente los aspectos macroestructurales para entender esta marejada. El análisis no se agota con explicar la relevancia de las políticas de ajuste macroeconómico, la apertura comercial, las políticas de legalización y contención fronterizas, los nuevos patrones de acumulación, los ciclos demográficos, los vaivenes de la economía.

La migración en su conjunto, como ciclo, involucra además elementos meso y microestructurales, como la industria de la migración, las condiciones regionales y geográficas de la comunidad, las decisiones familiares, los elementos volitivos, psicológicos, simbólicos, de transnacionalismo, de permanencia, de tradición migratoria, redes sociales, vocaciones y trayectorias familiares. El espíritu empresarial de los migrantes, y gran parte de la identidad y valores de la segunda generación en los Estados Unidos, son reflejo de lo que se da a nivel de toda la cultura y tradición migratoria en general.

Es decir, no es factible entender al empresariado migrante y la segunda generación si no se atienden sus antecedentes históricos, factores de atracción y expulsión, procesos de adaptación y asimilación segmentada, com-

ponentes familiares, experiencia empresarial, capacidades y destrezas individuales, redes sociales, política, género, educación, capital humano, elementos demográficos, contexto socioeconómico e institucional, políticas migratorias, raíces culturales, componentes financieros, mercado laboral y contexto geográfico, características del espacio empresarial donde están inmersos los resultados de su actividad empresarial, sus rasgos identitarios y sus vínculos transnacionales con sus lugares de origen.

Este estudio converge con estas investigaciones que resaltan los aspectos positivos de la actividad empresarial migrante y la segunda generación en los países de destino y lo ven como un elemento muy importante en el cambio social de la comunidad donde se desarrolla su actividad empresarial y profesional. El impacto social y económico de la movilidad social ascendente intergeneracional ha sido positivo en la sociedad de acogida. Y también en la de origen.

La literatura disponible alrededor de la experiencia del empresariado migrante y de la segunda generación es abundante y ha generado aportes teórico metodológicos muy significativos. La contribución de esta investigación, de corte comparativo, con un enfoque de la migración como proceso, con perspectiva de la historia inmediata, metodológicamente basada en la historia oral, tiene la peculiaridad de ponderar las características socio-demográficas y sociohistóricas de los empresarios y la segunda generación con estudios universitarios, bajo el concepto de movilidad social intergeneracional. En este trabajo las historias de vida, y una prolongada observación participante nos permitieron acceder a este grado de información.

Huandacareo es un pueblo cuya historia migratoria a los Estados Unidos arranca recién inaugurado el siglo xx. Un poco más de 100 años que le han valido tener un rango de Muy Alta Intensidad Migratoria (MAIM), y colocarse entre los municipios con mayores índices migratorios en la entidad. Su vocación e historia migrante ha impactado de manera decisiva en los rubros más importantes del desarrollo local. Y al igual que a nivel nacional ha experimentado cambios importantes en las últimas décadas, entre ellas el crecimiento de un grupo de empresarios migrantes que en diferentes volúmenes y espesores han montado empresas en el vecino país del norte; y un sector de la segunda generación que ha concluido sus estudios universitarios y está aportando con sus capacidades profesionales al desa-

rollo de los Estados Unidos. Por ende, al analizar al empresariado huandacareño en los Estados Unidos se observa que su contribución a la sociedad estadounidense fue evidente por motivo de la movilidad social de estos trabajadores migrantes. Sus empresas generaron empleo y sus ingresos lograron algo inédito en la historia de la migración México-Estados Unidos, el surgimiento de un grupo de migrantes de segunda generación con grados y niveles académicos muy por encima del promedio del migrante.

Se observa con ello que la actividad empresarial y profesional de la segunda generación (movilidad social ocupacional, socioeconómica y educativa) fue la principal forma de movilidad social de estos migrantes, logrando con esto constituirse en una élite de los migrantes huandacareños en los Estados Unidos y lo que ello implica en prestigio, estatus, poder adquisitivo, liderazgo, visitas frecuentes y poder de inversión en ambas partes, rivalizando con los empresarios migrantes de retorno y los empresarios de viejo cuño de Huandacareo. La élite migrante es un grupo nutrido, ya que, si hacemos una comparación, en la primera mitad del siglo xx los potentados del pueblo eran pocos, de unas cuantas familias, con muy escasas posibilidades de ascenso social en la comunidad, salvo que se accediera a las redes sociales de los privilegiados por medio de los compadrazgos, las parentelas políticas, o tuvieran la vocación de comerciante. La migración internacional, en sus variables empresariales y educativas de segunda generación, han sido un modo y forma de movilidad social intergeneracional por excelencia, y han contribuido a elevar los índices de movilidad contemporánea, muy por encima de décadas anteriores. Los últimos 30 años han sido inéditos en la movilidad social de la migración internacional de esta población michoacana.

En suma, somos conscientes de la gran complejidad del fenómeno del empresariado migrante y de la segunda generación en los Estados Unidos que engloba muchas aristas económicas, culturales, sociales, políticas, familiares, individuales y psicológicas, que en definitiva no es posible documentarlas y explorarlas en un solo esfuerzo de investigación de alcances tan modestos como es nuestro caso. El objetivo es poner en contexto los diferentes niveles de análisis y estructuras que le han dado vida a este aspecto poco contemplado de la migración internacional desde la tradición académica en México.

Las causas y condiciones para la inversión empresarial en los Estados Unidos y el logro educativo de la segunda generación van más allá de consideraciones a nivel macro, se entrelazan otros elementos que es imprescindible discernir para entender a este fenómeno como proceso histórico social. Las motivaciones individuales por permanecer a la comunidad en un nuevo orden de prestigio y estatus mediante el ascenso social; el simbolismo de verse y sentirse exitoso y un contexto donde el encumbramiento granjea roce social y abre las puertas de las excelsas redes sociales locales por medio de los compadrazgos, las fiestas y los rituales del poder; las prácticas transnacionales, las visitas cíclicas, los compromisos familiares; la genética empresarial, han impulsado los visibles logros de estos huandacarenses que han impactado de manera positiva en donde han sentado sus reales en los Estados Unidos.

Referencias

- Aboites, L. (2011). El último tramo, 1929-2000. En P. Escalante *et al.*, *Nueva historia mínima de México* (pp. 262-302). México: El Colegio de México.
- Abu-Warda, N. (2008). "Las migraciones internacionales". Disponible en Migraciones internacionalesHISTORIA.PDF
- Aceves, J. E. (2006). Un enfoque metodológico de las historias de vida. En G. de Garay (Coord.), *Cuéntame tu vida. Historia oral: historias de vida*. México: Instituto Mora.
- Ada, F. *et al.* (2008). "La condición de inmigrantes. 1ª, 2ª y 3ª Generación", Informe Salud Infancia Adolescencia y Sociedad SIAS 5. *Calidad, género y equidad en la atención integral a la salud de la infancia y adolescencia* (pp. 113-121). Disponible en Orig Libro SIAS-OK 2 2ok.qxd:Maquetación 1 (pehsu.org)
- Agbede, E. (2018). *El proceso de integración de las personas de origen migrante en el barrio de la Ventilla: Sentimiento de pertenencia y de identificación de la segunda generación* [Tesis de grado]. Universidad Pontificia de Comillas, Madrid, España. <https://repositorio.comillas.edu/xmlui/bitstream/handle/11531/33284/TFM001105.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Åkerman, S. (1977). Migración sueca y movilidad social: La historia de tres ciudades. *Historia de las Ciencias Sociales*, 1(2), 178-209. <https://doi.org/10.1017/S014555320002201X>
- Alaminos, A., Alaminos, A., Albert, M. C., y Santacreu, O. (2010). La movilidad social de los emigrantes españoles en Europa. *Revista Española de Investigaciones Sociológicas (REIS)*, (129), 13-35.
- Alanís, F. (2007). *Que se queden allá: El gobierno de México y la repatriación de mexicanos*

- en *Estados Unidos (1934-1940)*. México: El Colegio de la Frontera Norte/El Colegio de San Luis.
- Alanís, F. (1999). *El primer programa bracero y el gobierno de México 1917-1918*. México: El Colegio de San Luis.
- Alba, F. (2003). Continuidad y cambios de la migración a Estados Unidos. En I. Bizberg y L. Meyer (Coords.), *Una historia contemporánea de México, 1: Transformaciones y permanencias* (pp. 429-449). México: Océano/El Colegio de México.
- Alba, F. (2001). *Las migraciones internacionales*. México: Conaculta.
- Albertí, A. (2012). Una reflexión teórica en torno a las migraciones laborales, a través del caso histórico del Programa Braceros (1942-1964). *Nómadas. Revista Crítica de Ciencias Sociales y Jurídicas*, Núm. Especial: América Latina, 1-16.
- Albo, A., y Ordaz Díaz, J. L. (2011). Migración mexicana altamente calificada a EEUU y transferencia de México a Estados Unidos a través del gasto en la educación de los migrantes. México, BBVA/Research, Documento de Trabajo.
- Alcántara, C., Chen, Ch. N., y Alegría, M. (2014). Do post-migration perceptions of social mobility matter for Latino immigrant health? *Social Science and Medicine*, 101, 94-106.
- Aldrich *et al.* (2021). Embedded but not asleep: Entrepreneurship and family business research in the 21st century. *Journal of Family Business Strategy*, 12, pp. 1-19.
- Alfaro, Y., y Aragonés, A. M. (2020). Las respuestas gubernamentales a la migración calificada en México. *Migración y Desarrollo*, 18(34), 115-136.
- Álvarez, A., Martínez, G., y Gutiérrez, D. (2015). Cuando la segunda generación no se queda atrás: evidencias sobre el rendimiento académico de los hijos de inmigrantes en el caso andaluz. *Estudios sobre Educación*, 28, 51-78.
- Álvarez, B., D. Correa, M. Florencia. (2013). La movilidad social en Tucumán, Argentina, 1869-1895", *América Latina en la Historia Económica. Revista de Investigación*, Vol. 20, No. 1, pp. 126-157.
- Allier, E. (2018). Balance de la historia del tiempo presente. Creación y consolidación de un campo historiográfico. *Revista de Estudios Sociales*, (65), 100-112.
- Amer, M. M., y Hovey, J. D. (2007). Socio-demographic Differences in Acculturation and Mental Health for a sample of 2nd Generation/Early Immigrant Arab Americans. *Journal Immigrant Minority Health*, 8, 335-347.
- Aminzade, R., y Hodson, R. (1982). Social Mobility in a Mid-Nineteenth Century French City. *American Sociological Review*, 47(4), 441-457.
- Ammassari, S. (2004). From Nation-Building to Entrepreneurship: The Impact of

- Élite Return Migrants in Cote d'Ivoire and Ghana. *Population, Space and Place*, 10, 133-154.
- Andersson, P. (2010). Exits from Self-Employment: Is There a Native-Immigrant Difference in Sweden? *The International Migration Review*, 44(3), 539-559.
- Anguiano, M. E., y Villafuerte, D. (2016). *Migrantes en tránsito a Estados Unidos vulnerabilidad, riesgos y resiliencia*. México: El Colegio de la Frontera Norte.
- Anguiano, M. E., y Villafuerte, D. (Coords). (2015). *Cruces de fronteras. Movilidad humana y políticas migratorias*. México: El Colegio de la Frontera Norte/Universidad de Ciencias y Artes de Chiapas/Centro de Estudios Superiores de México y Centroamérica.
- Antwi, T. (2020). Transnational Embeddedness of Nigerian Immigrant Entrepreneurship in Ghana, West Africa. *Migración e integración*, (21), 1187-1204.
- Anuario de Migración y Remesas México 2020. (2020). Disponible en Anuario de Migración y Remesas México 2020 (www.gob.mx)
- Anuario Estadístico del Estado de Michoacán. (1997). México: INEGI/Gobierno del Estado de Michoacán.
- Aragón, A. M. (2000). *Migración internacional de trabajadores. Una perspectiva histórica*. México: UNAM/Plaza y Valdés Editores.
- Arango, J. (2007). Las migraciones internacionales en un mundo globalizado. Disponible en arango_2007_las_migraciones_internacionales.pdf (insyde.org.mx)
- Arcarons, A., y Muñoz, J. (2018). Paro y temporalidad de los inmigrantes que llegaron a España durante la infancia. *Anuario CIDOB de la Inmigración*, 184-209. Disponible en <https://doi.org/10.24241/AnuarioCIDOBInmi.2018.184>
- Areepattamannil, S. (2012). First- and Second-Generation Immigrant Adolescents' Multidimensional Mathematics and Science Self-Concepts and Their Achievement in Mathematics and Science. *International Journal of Science and Mathematics Education*, 10, 695-716.
- Ariza, M., y Portes, A. (2007). *El país transnacional. Migración mexicana y cambio social a través de la frontera*. México: UNAM-Instituto de Investigaciones Sociales.
- Arizpe, L. (1985). *Campesinado y migración*. México: SEP.
- Aróstegui, J. (2004a). *La historia vivida. Sobre la historia del presente*. Madrid: Alianza.
- Aróstegui, J. (2004b). La historia del presente, ¿Una cuestión de método? En Carlos Navajas Zubeldia (Ed.), *Actas del IV Simposio de Historia Actual* (pp. 41-75). España: Logroño, Gobierno de la Rioja/Instituto de Estudios Riojanos.
- Aróstegui, J. (2001). Ver bien la propia época (Nuevas reflexiones sobre el presente como historia). *Sociohistórica*, (9-10), 13-43.

- Aróstegui, J. (1998). Historia y Tiempo Presente. Un nuevo horizonte de la historiografía contemporaneista. *Cuadernos de Historia Contemporánea*, (20), 15-18.
- Assudani, R. H. (2009). Ethnic entrepreneurship: The distinct role of ties. *Journal of Small Business and Entrepreneurship*, 22(2), 197-206.
- Astorga, A. (2016). Historia oral de los centros de contratación del Programa Bracero. *Diarios del Terruño. Reflexiones sobre Migración y Movilidad*, (2), 12-35.
- Ávila, J. L., y Gaspar, S. (2020). Migración internacional y género. El caso de las mujeres inmigrantes mexicanas calificadas en Estados Unidos. *Migración y Desarrollo*, 18(35), 71-101.
- Azmat, F. (2010). Exploring social responsibility of immigrant entrepreneurs: Do home country contextual factors play a role? *European Management Journal*, 28, 337-386.
- Baca, N., y Mojica, A. (Coords.). (2018). *Movilidades y migrantes internacionales. Reflexiones sobre campos de relaciones socioeconómicas en comunidades de migrantes en México y Estados Unidos*. México: Gedisa.
- Bade, K. J. (2003). *Migration in European History*. USA: Blackwell Publishing.
- Baert, S., Heiland, F. W., y Korenman, S. (2016). Native-Immigrant Gaps in Educational and School-to-Work Transitions in the 2nd Generation: The Role of Gender and Ethnicity. *De Economist*, 164, 159-186.
- Barker-Ruchti, N., Barker, D., Sattler, S., Gerber, M., y Pühse, U. (2015). Second Generation Immigrant Girls' Negotiations of Cultural Proximity in Switzerland: A Foucauldian Reading. *International Migration & Integration*, 16(4), 1213-1229.
- Barth, H., y Zalkat, G. (2021). Refugee entrepreneurship in the agri-food industry: The Swedish experience. *Journal of Rural Studies*, 86, 189-197. <https://doi.org/10.1016/j.jrurstud.2021.06.011>
- Basu, A. (1998). An exploration of entrepreneurial activity among Asian small businesses in Britain. *Small Business Economics*, 10(4), 313-326.
- Bates, T., Bradford, W. D., y Seamans, R. (2018). Minority entrepreneurship in twenty-first century America. *Small Business Economics*, 50, pp. 415-427.
- Batista, C., y Umblijs, J. (2014). Migration, risk attitudes, and entrepreneurship: evidence from a representative immigrant survey. *IZA Journal of Migration*, 3(17), 1-25.
- Bauer, P., y Riphahn, R. T. (2007). Heterogeneity in the intergenerational transmission of educational attainment: evidence from Switzerland on natives and second-generation immigrants. *Journal Population Economics*, 20, 121-148.
- BBVA/Research. (2012). *Flash Migración México*. Posibles efectos de la "Ley Arizona": algunos salen y otros obtienen la ciudadanía. Análisis económico (27 de junio).

- Baird, P., y Caugham, E. M. (1982). *México-Estados Unidos: relaciones económicas y lucha de clases*. México: Era.
- Bartra, R. (1982). *Campesinado y poder político en México*. México: Era.
- Bayona, J., Domingo, A., y Menacho, T. (2020). Trayectorias migratorias y fracaso escolar de los alumnos inmigrados y descendientes de migrantes en Cataluña. *Revista Internacional de Sociología*, 78(1), 1-17.
- Be, P. A. (2019a). "Vivir en el paraíso": escenarios de contienda entre la segunda generación de migrantes yucatecos en Cancún, Quintana Roo. *Revista Española de Antropología Americana*, 49, 109-125.
- Be, P. A. (2019b). Segunda generación de migrantes yucatecos: los "braceros del ocio" como mercancía inmaterial en un paraíso turístico. *Revista Latinoamericana de Antropología del Trabajo*, 3(5), 1-25.
- Bean, F., Brown, S. K., Leach, M., y Rumbaut, R. (2006). Naturalización de los inmigrantes mexicanos y escolaridad en la segunda generación. En Elena Zúñiga *et al.* (Coords.), *Migración México-Estados Unidos. Implicaciones y retos para ambos países* (pp. 113-121). México: CONAPO/Universidad de Guadalajara/El Colegio de México/CIESAS/Casa Juan Pablos.
- Bedarida, F. (1998). Definición, método y práctica de la Historia del Tiempo Presente. *Cuadernos de Historia Contemporánea*, (20), 19-27.
- Belfi, B., Allen, J., Jacobs, B., Levels, M., y Oosterhout, K. van. (2021). Early career trajectories of first- and second-generation migrant graduates of professional university. *Journal of Ethnic and Migration Studies*, 48(10), 1-21.
- Benis, M. I. (1991). The Social Mobility of Portuguese Immigrants in the United States at the Turn of the Nineteenth Century. *The International Migration Review*, 25(2), 277-302.
- Benítez, R. (1998). Reagan y la prosperidad de los años ochenta. En Raúl Benítez *et al.*, *EUA. Síntesis de su Historia IV* (pp. 249-315). México: Instituto Mora.
- Bian, Y. (2002). Chinese Social Stratification and Social Mobility. *Review of Sociology*, 28, pp. 91-116.
- Binhammer, K. (2020). *Downward Mobility: The Form of Capital and the Sentimental Novel*. Johns Hopkins University Press.
- Bird, M., y Wennberg, K. (2016). Why family matters: The impact of family resources on immigrant entrepreneurs' exit from entrepreneurship. *Journal of Business Venturing*, 31(6), 687-704.
- Bisignano, A. P., y El-Anis, I. (2018). Making sense of mixed-embeddedness in migrant

- informal enterprising: The role of community and capital. *International Journal of Entrepreneurial Behavior & Research*, 25(5), 974-995. <https://doi.org/10.1108/IJE-BR-03-2018-0114>
- Blanco, C. (2000), *Las migraciones contemporáneas*. Madrid: Alianza.
- Bloch, M. (2003). *Apología para la historia o el oficio de historiador*. México: FCE.
- Bloch, M. (1970). *Introducción a la historia*. México: FCE.
- Blume-Kohout, M. E. (2016). Why are some foreign-born workers more entrepreneurial than others?" *The Journal of Technology Transfer*, 4(6), 1327-1353.
- Bogan, V., y Darity Jr., W. (2008). Culture and entrepreneurship? African American and immigrant self-employment in the United States. *The Journal of Socio-Economics*, 37, 1999-2019.
- Bojorquez, I., et al. (2021). Migration and health in Latin America during the COVID-19 pandemic and beyond. *COMMENT*, 397(10281), 1243-1245. Disponible en Migration and health in Latin America during the COVID-19 pandemic and beyond (the-lancet.com)
- Bolzani D. (2019). Internationalization Intentions in Domestic New Technology-Based Firms: A Comparison Between Immigrant and Non-immigrant Entrepreneurs. En M. Elo, I. Minto-Coy (Eds.), *Diáspora Networks in International Business. Contribuciones a la Ciencia de la Gestión* (pp. 423-447). Springer. https://doi.org/10.1007/978-3-319-91095-6_22
- Bonilla, T. (2021). Bonilla, T. (2021). La descapitalización de los sujetos migrantes: el caso de las mujeres mexicanas indocumentadas en Phoenix-Arizona. *Migraciones Internacionales*, 12, 1-25.
- Borjas, G. J., y Katz, L. F. (2005). *The Evolution of the Mexican-Born Workforce in the United States*. Working Paper 11281. Disponible en <http://www.nber.org/papers/w11281>
- Borjas, G. J. (1986). The Self-employment experience of immigrants. *The Journal of Human Resources*, 21(4), 485-506.
- Borooh, V. K., y Hart, K. (1999). Factors affecting self-employment among Indian and Black Caribbean men in Britain. *Small Business Economics*, 13(2), 111-129.
- Bosiakoh, T. A. (2017). Nigerian Immigrant Entrepreneurs in Contemporary Ghana: Insights on Locational/Sectorial Niches and Inter-Generational (DIS) Continuities. *Urban Forum*, 28(2), 143-163.
- Bougard, F., Bühner-Terry, G., y Le Jan, R. (2013). Elites in the Early Middle Ages. Identities, Strategies, Mobility. *Annales HSS*, 68(4), 735-768.

- Bovenkerk, F. y Ruland, L. (1992). Artisan Entrepreneurs: Two Centuries of Italian Immigration to the Netherlands. *International Migration Review*, 22(3), 927-939.
- Brabete, A., y Gruia, A. (2013). La segunda generación de europeos del Este en España, bajo la mirada móvil de los progenitores. *Revista de Estudios Europeos*. (62), 145-165.
- Bradley, D. E. (2004). A Second Look at Self-Employment and the Earnings of Immigrants. *The International Migration Review*, 38(2), 547-583.
- Braudel, F. (1999). *La Historia y las Ciencias Sociales*. Madrid: Alianza.
- Bravo, G. (2015). Las migraciones internacionales y la seguridad multidimensional en tiempos de la globalización. *Diálogo Andino: Revista de Historia, Geografía y Cultura Andina*, (48), 139-149.
- Brettell, C. B., y Alstatt, K. E. (2007). The Agency of Immigrant Entrepreneurs: Biographies of the Self-Employed in Ethnic and Occupational Niches of the Urban Labor Market. *Journal of Anthropological Research*, 63(3), 383-397.
- Breen, R., y Müller, W. (2020). *Education and Intergenerational Social Mobility in Europe and the United States*. USA: Stanford University Press.
- Brettell, C. B., y Hollifield, J. F. (Eds.). (2000). *Migration Theory. Talking across Disciplines*. USA: Routledge.
- Brieger, S. A., y Gielnik, M. M. (2021). Understanding the gender gap in immigrant entrepreneurship: a multi-country study of immigrants' embeddedness in economic, social, and institutional contexts. *Small Business Economics*, 56(3), 1007-1031. <https://doi.org/10.1007/s11187-019-00314-x>
- Brom, J. (2010). *Esbozo de historia universal*. México: Grijalbo.
- Brzozowski J. (2019). The Role of Diaspora Entrepreneurship in Economic Integration of Diasporans in the Polish Context. En M. Elo y I. Minto-Coy (Eds.), *Diáspora Networks in International Business. Contribuciones a la Ciencia de la Gestión* (pp. 337-356). Springer. https://doi.org/10.1007/978-3-319-91095-6_17
- Burke, P. (2007). *Historia y teoría social*. Argentina: Amorrortu/Editores.
- Burke, P. (Ed.). (1993). *Formas de hacer Historia*. España: Alianza Universitaria.
- Buscaglia, E. (2013). *Vacíos de poder en México*. México: Random House Mandadori.
- Caicedo, M. (2008). Discriminación en el mercado laboral estadounidense: la situación de mexicanos, puertorriqueños y cubanos de primera y segunda generación. Memoria de Congreso. Disponible en ALAP_2008_FINAL_104 (d1wqtxts1xzle7.cloudfront.net)
- Callens M. S., Valentova, M., y Meuleman, B. (2014). Do Attitudes Towards the Integra-

- tion of Immigrants Change Over Time? A Comparative Study of Natives, Second-Generation Immigrants and Foreign-Born Residents in Luxembourg. *Journal of International Migration & Integration*, 15(1), 135-157.
- Calva, E., y Alarcón, R. (2015). La integración laboral precaria de los migrantes mexicanos calificados en Estados Unidos al inicio del siglo XXI. *Papeles de Población*, 21(83), 9-39.
- Calvillo Vázquez, A. L., y Hernández Orozco, G. (2021). Discurso y resistencia: la cultura de la deportación de los migrantes mexicanos. *Migraciones Internacionales*, 12, 1-24.
- Camarena, M. y Necochea, G. (2006). Conversación única e irrepetible: lo singular de la historia oral. En Graciela de Garay (Coord.), *La historia con micrófono* (pp. 47-61). México: Instituto Mora.
- Canales, A., y Castillo, D. (2020). Desigualdad social y étnico-racial frente a la covid-19 en Estados Unidos. *Migración y Desarrollo*, 18(35), 129-145.
- Canales, A. (Coord.). (2016). *Debates contemporáneos sobre migración internacional*. México: Universidad de Guadalajara/Miguel Ángel Porrúa.
- Canales, A. (2009). Panorama actual de la migración internacional en América Latina. *Revista Latinoamericana de Población*, 3(4-5), 65-91.
- Card, D., y Schmidt, C. (2003). Symposium on "Second-generation immigrants and the transition to ethnic minorities". *Journal of Population Economics*, 16(4), 707-710.
- Carpio, P. del, E. Fernández, E. Garnica. (2015). *Compartiendo historias de migración desde las voces de niños y niñas de Guanajuato*, México: Universidad de Guanajuato/Pearson.
- Casillas R. (2020). Migración internacional y cambio climático: conexiones y desconexiones entre México y Centroamérica. *URVIO, Revista Latinoamericana de Estudios de Seguridad*, (26), 73-92.
- Castaños-Lomnitz, H. (Coord.). (2004). *La migración de talentos en México*. México: Miguel Ángel Porrúa/UNAM.
- Castillo, M. (2016). Fronteras simbólicas y clases medias. Movilidad social en Chile. *Perfiles Latinoamericanos*, (48), 213-241.
- Castles, S. (2014). Las fuerzas tras la migración global. *Revista Mexicana de Ciencias Políticas y Sociales*, LIX(220), 235-259.
- Castles, S. (2009). Development and Migration-Migration and Development. What Comes First? Global Perspective and African Experiences. *Theoria: A Journal of Social and Political Theory*, 121, 1-31.

- Castles, S. (2007). Una comparación de la experiencia de cinco importantes países de emigración. En S. Castles y R. Delgado Wise (Coords.), *Migración y desarrollo: perspectivas desde el sur* (pp. 275-308). México: Universidad Autónoma de Zacatecas/ Miguel Ángel Porrúa.
- Castles, S., y Miller, M. J. (2004). *La era de la migración. Movimientos internacionales de población en el mundo moderno*. México: Universidad Autónoma de Zacatecas-Miguel Ángel Porrúa.
- Castles, S. (2002). Migration and Community Formation Under Conditions of Globalization. *International Migration Review*, 36(4), 1143-1168.
- Castles, S., y Davidson, A. (2000). *Citizenship and Migration. Globalization and the Politics of Belonging*. USA: Routledge.
- Castles, S. (2000). Migración internacional a comienzos del siglo XXI: tendencias y problemas mundiales. *Revista Internacional de ciencias sociales*, (165), 17-34. Disponible en Castles_2000_-_Migracion-with-cover-page-v2.pdf (d1wqtxts1xzle7.cloudfront.net)
- Catarci, M. (2018). Chapter 4 Immigrant Student Achievement and Educational Policy in Italy. En L. Volante et al. (Eds.), *Immigrant Student Achievement and Education Policy* (pp. 53-67). Policy Implications of Research in Education 9. Disponible en https://doi.org/10.1007/978-3-319-74063-8_4
- Cavusgil, T., Nayir, D. Z., Hellstern, G-M., Dalgic, T., y Cavusgil, E. (2011). International Ethnic entrepreneurship [editorial]. *International Business Review*, 20(6), 591-592.
- Cervantes, J. A. (2011). *Remesas familiares y migración a Estados Unidos*, México. Centro de Estudios Monetarios Latinoamericanos, Documento de Trabajo. Disponible en Remesas familiares y la migración de mexicanos a Estados Unidos (cemla.org)
- Chan, K., y Zhang, J. (2021). Can university qualification promote social mobility? A review of higher education expansion and graduate employment in China. *International Journal of Educational Development*, 84. <https://doi.org/10.1016/j.ijedu-dev.2021.102423>
- Chan, W. W. (2013). A Double-Edged Sword: Mobility and Entrepreneurship. En Chan Kwok-bun (Ed.), *International Handbook of Chinese Families* (pp. 115-135). Springer. https://doi.org/10.1007/978-1-4614-0266-4_7
- Chan, T. W. (2018). Social mobility and the well-being of individuals. *The British Journal of Sociology*, 69(1), 1-24.
- Chan, T. W., Lui, T., y Wong, T. (1995). A Comparative Analysis of Social Mobility in Hong Kong. *European Sociological Review*, 2(2), 135-155.

- Chand, M., y Ghorbani, M. (2011). National culture, networks and ethnic entrepreneurship: A comparison of the Indian and Chinese immigrants in the US. *International Business Review*, 20(6), 593-606.
- Chakraborty, I., y Maity, P. (2020). COVID-19 outbreak: Migration, effects on society, global environment and prevention. *Science of the Total Environment*, 728. <https://doi.org/10.1016/j.scitotenv.2020.138882>
- Chávez, J. (2020). Chávez, J. (2020). El Programa Bracero (1942-1964) y sus obras literarias de ficción. *South East Coastal Conference on Languages & Literatures (SECCLL)*, 29. <https://digitalcommons.georgiasouthern.edu/seccll/2020/2020/29>
- Checa, J. C., y Monserrat, M. (2015). La integración social de los hijos de inmigrantes africanos, europeos del este y latinoamericanos: un estudio de caso en España. *Universitas Psychologica*, 14(2), 475-486.
- Checa, J. C., y Arjona, A. (2009). La integración de los inmigrantes de "segunda generación" en Almería. Un caso de pluralismo fragmentado. *Revista Internacional de Sociología*, 67(3), 701-727.
- Chen, Y., Naidu, S., Yu, T., y Yuchtman, N. (2015). Intergenerational mobility and institutional change in 20th century China. *Explorations in Economic History*, 58, 44-73. <https://doi.org/10.1016/j.eeh.2015.07.001>
- Chen, Ch., y Qin, B. (2014). The emergence of China's middle class: Social mobility in a rapidly urbanizing economy. *Habitat International*, 44, 528-535.
- Cheng L., y Yan, W. (2018). Immigrant Student Achievement and Educational Policy in Canada. En L. Volante, D. Klinger y O. Bilgili (Eds.), *Immigrant Student Achievement and Education Policy* (pp. 137-153). Springer. https://doi.org/10.1007/978-3-319-74063-8_9
- Chiesi, A. M. (2014). Interpersonal Networking and Business Resilience: How Immigrants in Small Business Face the Crisis in Italy. *European Sociological Review*, 30(4), 457-469. <http://www.jstor.org/stable/24479907>
- Chiu, M., Pong, S., Mori, I., y Chow, B. W. (2012). Immigrant Students' Emotional and Cognitive Engagement at School: A Multilevel Analysis of Students in 41 countries. *Journal Youth Adolescence*, 41(11), 1409-1425. <https://www.ncbi.nlm.nih.gov/pmc/articles/PMC4046250/>
- Childs, S., Finnie, R., y Mueller, R. E. (2017). Why Do So Many Children of Immigrants Attend University? Evidence for Canada. *International Migration & Integration*, 18(1), 1-28.
- Chreim, S., Spence, M., y Crick, D. (2018). Review of female immigrant entrepreneur-

- ship research: Past findings, gaps and ways forward. *European Management Journal*, 36(2), 210-222.
- Chrysostome, E., y Nkongolo-Bakenda, J. M. (2019). Diaspora and International Business in the Homeland: From Impact of Remittances to Determinants of Entrepreneurship and Research Agenda. En M. Elo y I. Minto-Coy (Eds.), *Diaspora Networks in International Business* (pp. 17-39). Springer. https://doi.org/10.1007/978-3-319-91095-6_2
- Chung K., y Moo, W. (1985). Ethnic Resources Utilization of Korean Immigrant Entrepreneurs in the Chicago Minority Area. *International Migration Review*, 19(1), 82-111.
- Cisterna, F. (2005). Categorización y triangulación como procesos de validación del conocimiento en investigación cualitativa. *Theoria*, 14(1), 61-71.
- Cieślík, J. (2017). Dimensions of Entrepreneurship. En *Entrepreneurship in Emerging Economies* (pp. 41-90). DOI 10.1007/978-3-319-41721-9_3
- Clark, G., Cummins, N., Hao, Y., y Díaz, D. (2015). Surnames: A new source for the history of social mobility. *Explorations in Economic History*, 55(C), 3-24.
- Clark, G. (2014). *The Son Also Rises: Surnames and the History of Social Mobility*. Princeton University Press.
- Cobas, J. A. (1986). Paths to Self-Employment among Immigrants: An Analysis of Four Interpretations. *Sociological Perspectives*, 29(1), 101-120.
- COESPO (2020). COESPO Michoacán | Documentos. <https://coespo.michoacan.gob.mx/documentos/>
- Collado, M. C. (2006). ¿Qué es la historia oral? En Graciela de Garay (Coord.), *La historia con micrófono* (pp. 13-32). Instituto Mora.
- Collin, J. B. (1991). Geographic and Social Mobility in Early-Modern France. *Journal of Social History*, 24(3), 563-577.
- CONAPO (2012). *Índices de Intensidad Migratoria México-Estados Unidos*. http://www.conapo.gob.mx/publicaciones/intensidad_migratoria/texto/Migracion_Mex_EU.pdf
- CONAPO (2010). *Índices de Intensidad Migratoria México-Estados Unidos*. http://www.conapo.gob.mx/publicaciones/intensidad_migratoria/texto/Migracion_Mex_EU.pdf
- Constant, A., Constant, A., Shachmurove, Y., y Zimmermann, K. F. (2007). What Makes an Entrepreneur and Does it Pay? Native Men, Turks, and Other Migrants in Germany. *International Migration*, 45(4), 71-100.
- Cook, W. K., Li, X., Sundquist, K., Kendler, K., Sundquist, J., y Karriker-Jaffe, K. J. (2021).

- Drinking cultures and socioeconomic risk factors for alcohol and drug use disorders among first- and second-generation immigrants: A longitudinal analysis of Swedish population data. *Drug and Alcohol Dependence*, 226, 108804. DOI: 10.1016/j.drugalcdep.2021.108804
- Cooney, T. M., y Licciardi, M. (2019). The Same but Different: Understanding Entrepreneurial Behaviour in Disadvantaged Communities. En M. McAdam, J. A. Cunningham (Eds.), *Entrepreneurial Behaviour* (pp. 317-345). Palgrave Macmillan. https://doi.org/10.1007/978-3-030-04402-2_13
- Córdova, D. (2017). Ernesto Galarza: una visión crítica del Programa Bracero. En Ana Rosa Suárez Argüello y Agustín Sánchez Andrés (Coords.), *A la sombra de la diplomacia actores informales en las relaciones internacionales de México, siglos XIX y XX*. (pp. 323-343). México: UMSNH/Instituto Mora.
- Cornacchia, G., y Pappalardo, L. (2021). STS-EPR: Modelling individual mobility considering the spatial, temporal, and social dimensions together. *Procedia Computer Science*, 184, 258-265.
- Cornelius, W. A., Gell-Redman, M., Kosnac, H. S., Lewin Fischer, P., y Noriega, V. (Coords.). (2017). *Nuevo rostro de la migración mexicana. Una comunidad transnacional en Yucatán y California*. México: Universidad de California/INAH/Miguel Ángel Porrúa.
- Corrales, S. (2020). *La integración de los jóvenes inmigrantes sudamericanos de segunda generación en la sociedad madrileña*. [Tesis de grado]. Universidad Pontificia de Comillas, España. Disponible en: TFG - Corrales San Martin, Sandra.pdf (comillas.edu)
- Corona, M. A., y Ortiz, B. (2019). Políticas públicas de desarrollo regional para el cambio climático hacia el 2020 en contextos de marginación y de migración internacional Estudios sociales. *Revista de alimentación contemporánea y desarrollo regional*, 29(53), 1-27.
- Corwin, A. (1972). Historia de la emigración mexicana, 1900-1970. Literatura e investigación. *Historia Mexicana*, 22(2), 188-220.
- Cortés, F., y Escobar, A. (2005). Movilidad social intergeneracional en el México urbano. *Revista de la CEPAL*, 85, 149-167.
- Costa, M. M., Durán, G., y Marulanda, A. (2016). Entre la movilidad social y el desplazamiento. Una aproximación cuantitativa a la gentrificación en Quito. *Revista INVI*, 31(88), 131-160.
- Crosnoe, R. (2005). Double disadvantage or signs of resilience? The elementary school

- contexts of children from Mexican immigrant families. *American Educational Research Journal*, 42(2), 269-303. <https://doi.org/10.3102/00028312042002269>
- Cruz del Castillo, C., Olivares, S., y González, M. (2014). *Metodología de la Investigación*. México: Patria.
- Current Population Survey. (2010). *Linguee*. Disponible en <https://www.linguee.co/ingles-espanol/traduccion/census+bureau's+current+population+survey.html>
- Dabić, M., Vlačić, B., Paul, J., Dana, L-P., Sahasranamam, S., y Glinka, B. (2020). Immigrant entrepreneurship: A review and research agenda. *Journal of Business Research*, 113, 25-38. <https://www.sciencedirect.com/science/article/abs/pii/S0148296320301776?dgcid=author>
- D'Addio, A. Ch. (2007). *Intergenerational Transmission of Disadvantage: Mobility or Immobility across Generations? A Review of the Evidence for OECD Countries* (OECD Social, Employment and Migration Working Papers, No. 52). OECD. <https://doi.org/10.1787/217730505550>
- Dai, O., y Dai, O., y Liu, X. (2009). Returnee entrepreneurs and firm performance in Chinese high-technology industries. *International Business Review*, 18(4), 373-386.
- Dai, F., Yuan Wang, K., y Teo, S. T. T. (2011). Chinese immigrants in network marketing business in Western host country context. *International Business Review*, 20, 659-669.
- Dallalfar, A. (1994). Iranian Women as Immigrant Entrepreneurs. *Gender and Society*, 8(4), 541-561.
- Dalle, P. (2015). Movilidad social intergeneracional en Argentina. Oportunidades sin apertura de la estructura de clases. *Revista de Ciencias Sociales*, 28(37), 139-165.
- Dalle, P. (2013). Movilidad social ascendente de familias migrantes de origen de clase popular en el Gran Buenos Aires. *Trabajo y Sociedad*, (2), 373-401.
- Dancis, B. (1977). Social Mobility and Class Consciousness: San Francisco's International Workmen's Association in the 1880's. *Journal of Social History*, 11(1), 75-98.
- Darmody, M., y Smyth, E. (2018). Immigrant Student Achievement and Educational Policy in Ireland. En L. Volante, D. Klinger y O. Bilgili (Eds.), *Immigrant Student Achievement and Education Policy* (pp. 119-135). Springer. https://doi.org/10.1007/978-3-319-74063-8_8
- Datta, N., y Kromann, L. (2014). Differences in the labor market entry of second generation immigrants and ethnic Danes. *Datta Gupta and Kromann IZA Journal of Migration*, 3(16), 1-22.
- Delgado, R., Chávez, M. G., y Rodríguez, H. (2016). La Innovación y la Migración califi-

- cada en la Encrucijada: Reflexiones a partir de la Experiencia Mexicana. *REMHU. Revista Interdisciplinaria de Movilidad Humana*, 24(47), 153-174.
- Delgado, R., y Márquez, H. (Coords.). (2012). *Desarrollo desigual y migración forzada. Una mirada desde el sur global*. México: UAZ/Miguel Ángel Porrúa.
- Delgado, R., y H. Márquez. (2007). El sistema migratorio México-Estados Unidos: dilemas de la integración regional, el desarrollo y la migración. En S. Castles y R. Delgado Wise (Coords.), *Migración y desarrollo: perspectivas desde el sur* (pp. 125-153). México: UAZ/Miguel Ángel Porrúa.
- Dheer, R. (2018). Entrepreneurship by immigrants: A review of existing literature and directions for future research. *International Entrepreneurship and Management Journal*, 14(3), 555-614.
- Di, D., Helgesson, M., Alexanderson, K., La Torre, G., Tiihonen, J., y Mittendorfer-Rutz, E. (2017). Risk of disability pension in first and second-generation immigrants: the role of age and region of birth in a prospective population-based study from Sweden. *BMC Public Health*, 17(931), 1-10.
- Díaz, A., y Solano, I. (2021). *Migración transnacional México-Estados Unidos*. México: Universidad Autónoma de Guerrero/Miguel Ángel Porrúa.
- Díaz, D. (2021). Historical social stratification and mobility in Costa Rica, 1840-2006. *Economic History Review*, 74(3), 666-690.
- Díaz, G. (2012). Estratificación y Movilidad social en Guatemala. *Revista CEPAL*, (107), 31-49.
- Díaz McConnell, E. (2008). The U.S. Destinations of Contemporary Mexican Immigrants. *International Migration Review*, 42(4), 767-802.
- Dietrick, B. A. (1974). Social Mobility: 1969-1973. *The Annals of the American Academy of Political and Social Science*, 414(1), 138-147.
- Diner, H. R. (2000). History and the study of Immigration. Narratives of the Particular. En C. B. Brettell y J. F. Hollifield (Eds.), *Migration Theory. Talking across Disciplines* (pp. 27-42). Routledge.
- Dirven, M. (2020). Anécdotas y logros de inmigrantes a Chile: primera y segunda generación de judíos sefardíes. *Cuadernos Judaicos*, (37), 171-206.
- Djajic, S. (2003). Assimilation of immigrants: Implications for human capital accumulation of the second generation. *Journal of Population Economics*, 16(4), 831-845.
- Donato, K. M. (2010). Introducción. Migraciones de México y América Latina. Un análisis comparativo. En K. M. Donato, J. Hiskey, J. Durand y D. S. Massey (Coords.), *Sal-*

- vando fronteras. *Migración internacional en América Latina y el Caribe* (pp. 5-18). México: Miguel Ángel Porrúa.
- Dribe, M., Helgertz, J., y Putte B. van de. (2015). Did social mobility increase during the industrialization process? A micro-level study of a transforming community in southern Sweden 1828-1968. *Research in Social Stratification and Mobility*, 41, 25-39.
- Dribe, M., Bavel, J. V., y Campbell, C. (2012). Social mobility and demographic behavior: Long term perspectives. *Demographic Research*, 26(8), 173-190.
- Duan, C., Kotey, B., y Sandhu, K. (2021). Towards an Analytical Framework of Dual Entrepreneurial Ecosystems and Research Agenda for Transnational Immigrant Entrepreneurship. *Journal of International Migration and Integration*, 23, 473-497. <https://doi.org/10.1007/s12134-021-00847-9>
- Durand, J. (2016). *Historia mínima de la migración México-Estados Unidos*. México: El Colegio de México.
- Durand, J., y Massey, D. S. (2010). Nuevo orden mundial: continuidades y cambios en la migración latinoamericana. En K. M. Donato, J. Hiskey, J. Durand y D. S. Massey (Coords.), *Salvando fronteras. Migración internacional en América Latina y el Caribe* (pp. 19-49). México: Miguel Ángel Porrúa.
- Durand, J. (2007a). El Programa Bracero (1942-1964). Un balance crítico. *Migración y Desarrollo*, (9), 27-43.
- Durand, J. (2007b). Origen y destino de una migración centenaria. En M. Ariza y A. Portes (Coords.), *El país transnacional. Migración mexicana y cambio social a través de la frontera* (pp. 55-81). México: UNAM/Instituto de Investigaciones Sociales.
- Durand, J. (2005). De traidores a héroes. Políticas emigratorias en un contexto de asimetría de poder. En R. Delgado Wise y B. Kneer (Coords.), *Contribuciones al análisis de la migración internacional y el desarrollo regional en México* (pp. 15-38). México: UAZ/Miguel Ángel Porrúa.
- Durand, J., y Arias, P. (2005). *La vida en el norte. Historia e iconografía de la migración México-Estados Unidos*. México: El Colegio de San Luis/Universidad de Guadalajara.
- Durand, J., Massey, D. S., y Zenteno, R. M. (2003). Mexican Immigration to the United States: Continuities and Changes. *Latin American Research Review*, 36(1), 107-127.
- Durand, J., Massey, D. S., y Parrado, E. A. (1999). The New Era of Mexican Migration to the United States. *The Journal of American History*, 86(2), 518-536.
- Durand, J. (1994). *Más allá de la línea*. México: Conaculta.

- Dutrénit, S. (2013). La marca del exilio y la represión en la "segunda generación". *Historia y Grafía*, (41), 205-241.
- Dyer, E. (1970). Upward Social Mobility and Nuclear Family Integration as Perceived by the Wife in Swedish Urban Families. *Journal of Marriage and Family*, 32(3), 341-350.
- Ebaugh, H. (1993). Patriarchal Bargains and Latent Avenues of Social Mobility: Nuns in the Roman Catholic Church. *Gender and Society*, 7(3), 400-14.
- Economic Mobility of Immigrants in the United States. (2007). Informe de Trabajo. Disponible en <https://www.issuelab.org/resources/9083/9083.pdf>
- Elo, M., y Servais, P. (2018). Migration Perspective on Entrepreneurship. En R. Turcan y N. Fraser (Eds.). *The Palgrave Handbook of Multidisciplinary Perspectives on Entrepreneurship*. Palgrave Macmillan. https://doi.org/10.1007/978-3-319-91611-8_17
- Elo, M., Sandberg, S., Servais, P., Basco, R., Discua Cruz, A., Riddle, L., y Täube, F. (2018). Advancing the views on migrant and diaspora entrepreneurs in international entrepreneurship. *Journal of International Entrepreneurship*, 16, 119-133.
- Elo, M. (2016). Typology of diaspora entrepreneurship: Case studies in Uzbekistan. *Journal of International Entrepreneurship*, 14, 121-155.
- Epstein, A., y Kheimets, N. (2000). Immigrant Intelligentsia and its Second Generation: Cultural Segregation as a Road to Social Integration? *Journal of International Migration and Integration*, 1(4), 461-476.
- Erie, S. P. (1978). Politics, the Public Sector and Irish Social Mobility: San Francisco, 1870-1900. *The Western Political Quarterly*, 31(2), 274-289.
- Escarbajal, A., Navarro, J., y Arnaiz, P. (2019). El rendimiento académico del alumnado autóctono y de origen inmigrante en la Región de Murcia. *Tendencias Pedagógicas*, (33), 5-17.
- Escobar, M. (2007). Muro, frontera y migración. En E. Cabrera (Comp.), *Desafíos de la migración. Saldos de la relación México-Estados Unidos* (pp. 209-225). Planeta.
- Esser, H. (2006). ¿Requiere la "nueva" inmigración de una "nueva" teoría de la integración intergeneracional? En A. Portes y J. DeWind (Coords.) *Repensando las migraciones: Nuevas perspectivas teóricas y empíricas* (pp. 325-359). México: INM/UAZ/Miguel Ángel Porrúa.
- Espenshade, T. J. (1995). Unauthorized Immigration to the United Status. *Annual Review of Sociology*, 21, 195-216.
- Fachelli, S., López-Roldán, P. (2015). ¿Somos más móviles incluyendo a la mitad de invisible? Análisis de la movilidad social intergeneracional en España en 2011. *REIS. Revista Española de Investigaciones Sociológicas*, (150), 41-70.

- Fagan, B. (2009). *El gran calentamiento. Cómo influyó el cambio climático en el apogeo y caída de las civilizaciones*. Barcelona: Gedisa.
- Fagan, B. (2008). *La pequeña edad de hielo. Cómo el clima afectó a la historia de Europa. 1300-1850*. Barcelona: Gedisa.
- Fairchild, G. B. (2010). Intergenerational ethnic enclave influences on the likelihood of being self-employed. *Journal of Business Venturing*, 25(3), 290-304.
- Fairlie, R., y Desai, S. (2021). *National Report on Early-Stage Entrepreneurship in the United States: 2020*. Kauffman Indicators of Entrepreneurship. https://indicators.kauffman.org/wp-content/uploads/sites/2/2021/03/2020_Early-Stage-Entrepreneurship-National-Report.pdf
- Fairlie, R. W. (2014). *Kauffman Index of Entrepreneurial Activity, 1996-2013*. <https://ssrn.com/abstract=2424834> o <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.2424834>
- Fairlie, R. W. o <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.2424834> Fairlie, R. W., y Robb, A. M. (2007). Why Are Black-Owned Businesses Less Successful than White-Owned Businesses? The Role of Families, Inheritances, and Business Human Capital. *Journal of Labor Economics*, 25(2), 289-323.
- Fairlie, R. W., y Woodruff, C. (2007). Mexican Entrepreneurship: A Comparison of Self-Employment in Mexico and the United States. En G. J. Borjas (Ed.), *Mexican immigration to The United States* (pp. 123-158). University of Chicago Press. <http://www.nber.org/chapters/c0100>
- Faist, T. (1994). Faist, T. (1994). States, Markets, and Immigrant Minorities: Second-Generation Turks in Germany and Mexican-Americans in the United States in the 1980s. *Comparative Politics*, 26(4), 439-460.
- Faming, M. (2019). Social mobility of ethnic minority students in Laos. *The Australian Journal of Anthropology*, 30(2), 212-227.
- Faret, L., Anguiano, M. E., y Rodríguez, L. H. (2021). Migration Management and Changes in Mobility Patterns in the North and Central American Region. *Journal on Migration and Human Security*, 9(2), 63-79. <https://journals.sagepub.com/doi/pdf/10.1177/23315024211008096>
- Fazio, H. (1998). La historia del presente: una historia en construcción. *Historia Crítica*, (17), 47-57.
- Febvre, L. (1983). *Combates por la historia*. México: Ariel.
- Fernández, E., Carpio Ovando, P. S. del, y Mosqueda Tapia, E. (2013). Empresarios migrantes mexicanos en Estados Unidos. *Ra Ximhai*, 9(3), 181-208.
- Fernández-Macías, E., Grande, R., Rey Poveda, A. del, y Antón, J. I. (2015). Employment

- and Occupational Mobility among Recently Arrived Immigrants: The Spanish Case 1997-2007. *Population Research and Policy Review*, 34(2), 243-277.
- Fernández-Ruiz, G. (2003). Crónica sincrónica de la migración michoacana. En G. López Castro (Coord.), *Diáspora Michoacana* (pp. 33-60). México: El Colegio de Michoacán-Gobierno del Estado de Michoacán.
- Fernández, R. A. (1980). *La frontera México Estados Unidos*. México: Tierra Nova.
- Feixa, C. (2008). Generación Uno Punto Cinco. *Revista de Estudios de Juventud*, (80), 115-127. <http://hdl.handle.net/10459.1/71232>
- Fisher, M. H. (2014). *Migration: A World History*. USA: Oxford University Press.
- Fonseca, C., y Alencar, E. (2013). Movilidad social y demanda de redistribución del ingreso en América Latina. *Revista CEPAL*, 110, 69-83.
- Fonseca, J. (2005). Reproche a esta generación. Sociedad sin movilidad social. *Siempre*. file:///E:/Movilidad%20Social%202018-19/Sociedad_sin_movilidad_social.pdf
- Fonseca, O., y Moreno, L. (1984). *Jaripo, pueblo de emigrantes*. Jiquilpan: Centro de estudios de la Revolución Mexicana "Lázaro Cárdenas", A. C.
- Foote, N., y Hatt, P. (1953). Social Mobility and Economic Advancement. *The American Economic Review*, 43(2), 364-378.
- Foreman-Peck, J., y Zhou, P. (2013). The strength and persistence of entrepreneurial cultures. *Journal of Evolutionary Economics*, 23(1), 163-187.
- Foster, T. B. (2017). Decomposing American immobility Compositional and rate components of interstate, intrastate, and intracountry migration and mobility decline. *Demographic Research*, 37(47), 1515-1548.
- Fox, J. (1990). Social Class, Mental Illness, and Social Mobility: The Social Selection-Drift Hypothesis for Serious Mental Illness. *Journal of Health and Social Behavior*, 31(4), 344-353.
- Franco, M. A., y Kim, Y. K. (2018). Effects of Campus Climates for Diversity on College GPA Among Latinx Students at Selective Universities: An Examination by Gender, First-Generation College Status, and Immigrant Status. En K. M. Soria (Ed.), *Evaluating Campus Climate at US Research Universities* (pp. 25-48). Palgrave Macmillan. https://doi.org/10.1007/978-3-319-94836-2_2
- Franco, M., y Levin, F. (2007). El pasado cercano en clave historiográfica. En M. Franco y F. Levin (Comps.), *Historia reciente. Perspectivas y desafíos para un campo en construcción* (pp. 31-65). Buenos Aires: Paidós.
- Fullaondo, A. (2017). Un acercamiento teórico y conceptual. En J. A. Oleaga. (Ed.), *La diversidad infantil y juvenil en la CAE. Las (mal llamadas) segundas generaciones* (pp.

- 9-40). Bilbao: Servicio Editorial de la Universidad del País Vasco. https://www.ikuspegi.eus/documentos/investigacion/es/diversidad_infantil/Diversidad_infantil_juvenil_CAE.pdf
- Gall, O. (2018). Racismos y xenofobias mexicanos frente a los migrantes: 1910-2018. *REMHU. Revista Interdisciplinar da Mobilidade Humana*, 26(53), 115-134.
- Gamio, M. (1991). Número, procedencia y distribución geográfica de los inmigrantes mexicanos en Estados Unidos. En J. Durand (Comp.), *Migración México-Estados Unidos. Años veinte* (pp. 19-33). México: Conaculta.
- Garay, G. (2007). Prólogo. ¿Por qué estudiar la historia del tiempo presente? En G. de Garay (Coord.), *Para pensar el tiempo presente. Aproximaciones teórico-metodológicas y experiencias empíricas* (pp. 8-30). México: Instituto Mora.
- Garay, G. (2006). Prólogo. En G. de Garay (Coord.), *Cuéntame tu vida. Historia oral: historias de vida* (pp. 5-8). México: Instituto Mora.
- García-Breso, J. (2014). Todos nos necesitamos: Migración y Globalización en el mundo. *Ehquidad Revista Internacional de Políticas de Bienestar y Trabajo Social*, 1, 33-59. doi. 10.15257/ehquidad.2014.0002
- García, F., y Jiménez, F. (2020). *Familias, experiencias de cambio y movilidad social en España (siglos XVI-XIX)*. España: Ediciones de la Universidad de Castilla-La Mancha.
- García, H. (2011). Trayectorias migratorias y consumo de televisión local del país de origen en el marco de la construcción de una comunidad transnacional. *Estudios Fronterizos*, 12(23), 27-47.
- García, I. (2018). Perspectivas de una reforma migratoria que regularice a indocumentados mexicanos, en el contexto político actual de Estados Unidos. *Nóesis, Revista de Ciencias Sociales y Humanidades*, 27(53), 46-76.
- García, I. (2003). Los hijos de inmigrantes extranjeros como objeto de estudio de la sociología. *Anduli. Revista Andaluza de Ciencias Sociales*, (3), 27-46. <http://dx.doi.org/10.12795/anduli>
- García, R. (2007). Migración internacional, remesas y desarrollo en México al inicio del siglo XXI. En M. Ibarra Mateos, (Coord.), *Migración. Reconfiguración transnacional y flujos de población* (pp. 85-134). México: Universidad Iberoamericana Puebla.
- García, A. M. (1995). "I Work for My Daughter's Future": Entrepreneurship and Mexican American Women. *California History*, 74(3), 262-279.
- García, M. et al. (1991). La consolidación de los Estados Unidos como potencia mundial (1941-1961). En M. García et al., *EUA. Síntesis de su Historia III* (pp. 277-503). México: Instituto Mora.

- García, R. (2003). Un estado de la cuestión de las teorías de las migraciones. *Historia Contemporánea*, (26), 329-351.
- Garciadiego, J. (2011). La Revolución. En P. Escalante, B. García Martínez, L. Jáuregui, J. Zoraida Vázquez, E. Speckman Guerra, J. Garciadiego, L. Aboites Aguilar, *Nueva Historia Mínima de México* (pp. 225-261). México: El Colegio de México.
- Garrido, F. (2004). Globalización y migración. *Aposta. Revista de Ciencias Sociales*, (6), 1-29.
- Gaston, T. (2000). *Historia del presente. Ensayos, retratos y crónicas de la Europa de los 90*. España: Turquets.
- Geiger, T. (1955). A Dynamic Analysis of Social Mobility. *Acta Sociológica*, 1(1), 26-38.
- Georgarakos, D., y Tatsiramos, K. (2009). Entrepreneurship and survival dynamics of immigrants to the U.S. and their descendants. *Labour Economics*, 16(2), 161-170.
- Ghoul, W. A. (2017). Ethnic and Migrant Entrepreneurship: The Case of Muslim Lebanese Entrepreneurs in Dearborn. En V. Ramadani, L. P. Dana, S. Gërguri-Rashiti y V. Ratten (Eds.), *Entrepreneurship and Management in an Islamic Context* (pp. 75-89). Springer. DOI 10.1007/978-3-319-39679-8_6
- Gil, C., Marqués, I., y Fachelli, S. (2017). Intergenerational social mobility in Spain between 1956 and 2011: The role of educational expansion and economic modernisation in a late industrialised country. *Research in Social Stratification and Mobility*, 51, 14-27.
- Gilly, A. (1982). *La revolución interrumpida*. México: Ediciones el Caballito.
- Giró, J. (2008). La difícil construcción de la identidad entre los adolescentes hijos de la inmigración. En R. Susín y D. San Martín (Coords.), *De identidades. Reconocimiento y diferencia en la modernidad líquida* (pp. 275-315). Valencia: Tirant lo Blanch.
- Girón, A., y Soto, R. (2018). *Repensando la migración desde un enfoque de género*. México: UNAM/UAZ/Miguel Ángel Porrúa.
- Glaesmer, H., Wittig, U., Braehler, E., Martin, A., Mewes, R., y Rief, W. (2011). Health care utilization among first and second generation immigrants and native-born Germans: A population-based study in Germany. *International Journal of Public Health*, 56(5), 541-548.
- Glick Schiller, N. (1999). Transmigrants and Nation-States. Something old and something new in the U.S. immigrant Experience. En Ch. Hirschman, P. Kasinitz y J. DeWind (Eds.), *Handbook of International Migration. The American Experience* (pp. 94-119). Russell Sage Publications.

- Glynn, I., y Kleist, J. O. (Eds.). (2012). *History, Memory and Migration*. USA: Palgrave Macmillan.
- Gold, S. J. (2019). Liabilities and Benefits Associated with the Involvement of Undocumented Immigrants in Informal Entrepreneurship in the US. En V. Ramadani, L. P. Dana, V. Ratten y A. Bexheti (Eds.), *Informal Ethnic Entrepreneurship* (pp. 9-28). Springer. https://doi.org/10.1007/978-3-319-99064-4_2
- Gold, S. J. (2018). Israeli Infotech Migrants in Silicon Valley. *The Russell Sage Foundation Journal of the Social Sciences*, 4(1), 130-148.
- Gómez, P. S. (2019). El estudio de los hijos de migrantes o de las segundas generaciones en Argentina. Problematizaciones, marcos de comprensión y desafíos. *Estudios Internacionales y Migraciones*, (4), 89-95.
- Gómez, J. (2010). La migración internacional: teorías y enfoques, una mirada actual. *Semestre Económico*, 13(26), 81-100.
- Gonzalbo, P. (2016). Movilidad social en la historia de México. *Historia Mexicana*, LXV(4), 1653-1661.
- González, A. (2017). El estudio de la migración de tránsito: definición y proceso de análisis. En A. González y O. Aikin (Coords.), *Procesos migratorios en el occidente de México* (pp. 17-45). México: ITESO.
- González-González, J. M., Bretones, F. D., Zarco, V., y Rodríguez, A. (2011). Women, immigration and entrepreneurship in Spain: A confluence of debates in the face of a complex reality. *Women's Studies International Forum*, 34(5), 360-370.
- González, C. (2010). *El Programa Bracero*. México: Universidad de Guadalajara.
- González, G. (2007). México y Estados Unidos: realidades y percepciones de una relación compleja. En E. Cabrera (Comp.), *Desafíos de la migración. Saldo de la relación México-Estados Unidos* (pp. 41-71). México: Planeta.
- González, C. (2003). La política exterior norteamericana en el siglo xx. En P. Pozzi y F. Nigra (Comps.), *Huellas imperiales. Historia de los Estados Unidos de América. De la crisis de acumulación a la globalización capitalista 1929-2000* (pp. 279-297). Argentina: Ediciones Imago Mundi.
- González, D., Serrano, T., y González, J. G. (2021). Desplazamiento forzado al Estado de México: una revisión objetiva y subjetiva de su vulnerabilidad. *Huellas de Migración*, 6(11), 107-148.
- González, G., y Fernández, R. A. (2003). *A Century of Chicano History. Empire, Nations, and Migration*. USA: Routledge.
- González, C. (1988). Reconstrucción y nueva sociedad, 1865-1895. En C. González Or-

- tiz y G. Zermeño Padilla, *EUA. Síntesis de su historia II* (pp. 11-117). México: Instituto Mora.
- González, E., y Naranjo, C. (1986). La historia oral, instrumento de análisis social. Algunas aportaciones recientes. *Revista de Indias*, XLVI(177), 291-309.
- González-Monteagudo, J. (2010). La entrevista en Historia Oral e Historia de Vida: Teoría, Método y Subjetividad. En L. Benadiba (Comp.), *Historia Oral: Fundamentos Metodológicos para reconstruir el pasado desde la diversidad* (pp. 21-38). Argentina: SurAmérica Ediciones.
- González, M. (1993). *Los extranjeros en México y los mexicanos en el extranjero 1821-1970*. México: El Colegio de México.
- González, M. (1960). *La colonización en México, 1877-1910*. México: Universidad Veracruzana.
- Gosselin, V., Boccanfuso, D., y Laberge, S. (2021). Can school-based physical activity foster social mobility? *Canadian Journal of Public Health: A Publication of The Canadian Public Health Association*, 112(1), 115-119.
- Gough, K. V. (2008). "Moving Around": The Social and Spatial Mobility of Youth in Lusaka. *Geografiska Annaler*, 90(3), 243-255.
- Gouriévidis, L. (2014). *Museums and Migration. History, Memory and Politics*. USA: Routledge.
- Greenwood, M. J., y Hunt, G. L. (2003). The Early History Of Migration Research. *International Regional Science Review*, 26(1), 3-37.
- Grunstein, A. (1998). Del auge a la estancación: la economía estadounidense entre 1960-1980. En R. Benítez et al., *EUA. Síntesis de su Historia IV* (pp. 166-210). México: Instituto Mora.
- Gualda, E. (Ed.). (2010). *La segunda generación de inmigrantes en Huelva: estudio HIJAL*. España: Universidad de Huelva.
- Guercini, S., Milanese, M., y Ottat, G. D. (2017). Paths of evolution for the Chinese migrant entrepreneurship: a multiple case analysis in Italy. *Journal of International Entrepreneurship*, 15(3), 266-294.
- Guercini, S., Ottali, G. D., Baldassar, L., y Johanson, G. (Eds.). (2017). *Native and Immigrant Entrepreneurship. Lessons for Local Liabilities in Globalization from the Prato Case Study*. Springer.
- Gugushvili, A., P. Präg. (2021). Intergenerational social mobility and health in Russia: Mind over matter? *Advances in Life Course Research*, 47(5), 1-13.
- Guijarro, C., Pérez-Fernández, E., González Piñeiro, B., Meléndez, V., Goyanes, M. J., Re-

- nilla, M. E., Casas, M. L., Sastre, I., Velasco, M., et al. (2021). Riesgo de COVID-19 en españoles y migrantes de distintas zonas del mundo residentes en España en la primera oleada de la enfermedad. *Revista Clínica Española*, 221(5), 264-273.
- Guillen, A., y Vizcaíno, M. (1989). *Estrategias de industrialización y reconversión industrial*. México: UNAM.
- Gungwu, W. (Ed.). (2018). *Global History and Migrations*. USA: Routledge.
- Gutiérrez, J. Á. (2004) Hacia un solo México. En *Los mexicanos de aquí y de allá: ¿perspectivas comunes?* (pp. 279-300). Memoria del primer foro binacional. México: Fundación Solidaridad México Americana-senado de la República, LIX legislatura.
- Gutmann, M. P., McCaa, Robert, Gutiérrez-Montes, R., y Gratton, B. (2000). Los efectos demográficos de la Revolución mexicana en Estados Unidos. *Historia Mexicana*, 50(1), 145-165.
- Guzmán, J., y Castañeda, N. (2018). *Migración y Salud. Retos y oportunidades actuales*, México: Secretaría de Gobernación/CONAPO/Universidad de California.
- Hachey, V. K., y McCallen, L. S. (2018). Perceptions of Campus Climate and Sense of Belonging Among Non-immigrant, First-Generation, and Second-Generation Students. En K. Soria (Ed.), *Evaluating Campus Climate at US Research Universities* (pp. 209-231). Palgrave Macmillan. https://doi.org/10.1007/978-3-319-94836-2_10
- Hadjar, A., Samuel, R. (2015). Does upward social mobility increase life satisfaction? A longitudinal analysis using British and Swiss panel data. *Research in Social Stratification and Mobility*, 39, 48-58. DOI:10.1016/j.rssm.2014.12.002
- Hagen, B., Denicolai, S., y Zucchella, A. (2014). International entrepreneurship at the crossroads between innovation and internationalization. *Journal of International Entrepreneurship*, 12, 111-114.
- Halli, S. S., y Vedanand. (2008). The Problem of Second-generation Decline: Perspectives on Integration in Canada. *International Migration & Integration*, 8(3), 277-287.
- Hammarstedt, M., y Palme, M. (2012). Human capital transmission and the earnings of second-generation immigrants in Sweden. *Hammarstedt and Palme IZA Journal of Migration*, 1(4), 1-23.
- Hammel, E. A., y Yarbrough, C. (1973). Social Mobility and the Durability of Family Ties. *Journal of Anthropological Research*, 29(3), 145-163.
- Harju-Luukkainen, H., y McElvany, N. (2018). Immigrant Student Achievement and Education Policy in Finland. En L. Volante, D. Klinger y O. Bilgili (Eds.), *Immigrant Student Achievement and Education Policy. Policy Implications of Research in Education*, vol. 9 (pp. 87-102). Springer. https://doi.org/10.1007/978-3-319-74063-8_6

- Harzing, C., Hoerder, D., y Gabaccin, D. (2009). *What is Migration History?* Polity Press.
- Haskins, R. (2007). *Immigration: wages, education and mobility*. https://www.brookings.edu/wp-content/uploads/2016/06/07useconomics_haskins.pdf
- Hass, H., y Fokkema, T. (2011). The effects of integration and transnational ties on international return migration intentions. *Demographic Research*, 25, Artículo 24, 755-782. <https://www.demographic-research.org/volumes/vol25/24/>
- Hatton, T. J., y Williamson, J. G. (2006). *Global Migration and the World Economy: Two Centuries of Policy and Performance*. USA: MIT Press.
- Heberle, R. (1928). Reseña a *Social Movility* de Pitirim Sorokim. *American Journal of Sociology*, 34(1), 219-225. <https://www.jstor.org/stable/2766092>
- Heckman, J., y Landersø, R. (2021). Lessons for Americans from Denmark about inequality and social mobility. *Labour Economics*, 22(41), 1-14.
- Hein, K. (2012). Migración y transición: hijos de inmigrantes de origen latinoamericano en su transición de la escuela al trabajo en Chile. *Si Somos Americanos*, 12(1), 101-126. <http://dx.doi.org/10.4067/S0719-09482012000100005>.
- Henderson, T. J. (2011). *Beyond Borders. A History of Mexican Migration to the United States*. Wiley-Blackwell.
- Henríquez, C. (2015). *El libro de los americanos sin nombre*. Malpaso.
- Herlihy, D. (1973). Three Patterns of Social Mobility in Medieval History. *The Journal of Interdisciplinary History*, 3(4), 623-647.
- Hernández, M. E., y Velasco, L. (2015). La etnicidad cuestionada: Ancestralidad en las hijas y los hijos de inmigrantes indígenas oaxaqueños en Estados Unidos. *Migraciones Internacionales*, 8(2), 133-163.
- Hernández, R., Fernández, C., y Baptista, M. P. (2010). *Metodología de la investigación*. México: McGraw-Hill/Interamericana Editores.
- Herrera, G., y Nyberg, y S. (2017). Presentación del dossier. Migraciones internacionales en América Latina: miradas críticas a la producción de un campo de conocimientos. *Íconos. Revista de Ciencias Sociales*, (58), 1-26.
- Herrera, L. (2014). El fin del Programa Bracero (1942-1964). *Cuadernos Fronterizos*, (29), 20-23.
- Herrera, R. (2006). *La perspectiva teórica en el estudio de las migraciones*. México: Siglo XXI Editores.
- Hirschman, C. (2005). Immigration and the American Century. *Demography*, 42(4), 595-620.
- Hjern, A., y Allebeck, P. (2002). Suicide in first- and second-generation immigrants in

- Sweden A comparative study. *Social Psychiatry and Psychiatric Epidemiology and Mental Health Services*, 37(9), 423-429. <https://doi.org/10.1007/s00127-002-0564-5>
- Hoerder, D. (Ed.). (2014). *Globalising Migration History: The Eurasian Experience (16th-21st Centuries)*. Holanda: Koninklijke Brill.
- Holguín, J. (2015). *Los inmigrantes de procedencia marroquí en la comunidad autónoma de la región de Murcia. Aproximación a la segunda generación y a los indicadores transversales para la detección del radicalismo y el reclutamiento*. [Tesis de grado.] Universidad Nacional de Educación a Distancia, España. Disponible en [HOLGUIN_POLO_Julian_Tesis.pdf](#) (uned.es)
- Hollingshead, A., Hollingshead, A., Ellis, R., y Kirby, E. (1954). Social Mobility and Mental Illness. *American Sociological Review*, 19(5), 577-584.
- Lee, J. (2012). *Annual Flow Report. U.S. Naturalizations: 2011*. Homeland Security. http://www.dhs.gov/xlibrary/assets/statistics/publications/natz_fr_2011.pdf
- Hong, L., Hong, L., y Na, R. (2017). Transnational Social Underpinnings of New Chinese Capitalism: Immigrant Entrepreneurship in Singapore. En Y. Santasombat (Ed.), *Chinese Capitalism in Southeast Asia* (pp. 57-83). Singapur: Palgrave Macmillan. https://doi.org/10.1007/978-981-10-4696-4_3
- Hoven, H. Hoven, H., Siegrist, J., Goldberg, M., Ribet, C., Zins, M., y Wahrendorf, M. (2019). Intragenerational social mobility and depressive symptoms. Results from the French CONSTANCES cohort study. *SSM- Population Health*, 1-7. doi: 10.1016/j.ssmph.2019.100351
- Huibers, M. H. W., Visser, D. H., Deckers, M. M. L., Schoor, N. M van, Furth, A. M. van, y Wolf, B. H. M. (2014). Vitamin D deficiency among native Dutch and first and second-generation non-Western immigrants. *European Journal of Pediatrics*, 173(5), 583-588.
- Hyndman-Rizk, N., y Klerk, S. (2019). Culture as Opportunity: Skilled Migration and Entrepreneurship in Australia. En V. Ratten, P. Jones, V. Braga y C. S. Marques (Eds.), *Sustainable Entrepreneurship. Contributions to Management Science* (pp. 25-45). Springer, Cham. Disponible en: https://doi.org/10.1007/978-3-030-12342-0_3
- Iannelli, C., y Paterson, L. (2007). Education and social mobility in Scotland. *Research in Social Stratification and Mobility*, 25(3), 219-232. DOI:10.1016/j.rssm.2007.08.001
- Ibrahim, G., y Galt, V. (2011). Explaining ethnic entrepreneurship: An evolutionary economics approach. *International Business Review*, 20(6), 607-613.
- Ilhan-Nas, T., Sahin, K., y Cilingsir, Z. (2011). International ethnic entrepreneurship: An

- tecedents, outcomes and environmental context. *International Business Review*, 20, 614-624.
- INEGI (2020). Disponible en Datos (inegi.org.mx)
- INEGI. (2010) Disponible en <http://www.inegi.org.mx>
- IOM, (2012). International Organization for Migration. Disponible en <http://www.iom.int/jahia/jahia/factors-and-figures/lang/es>
- Irazuzta, I., y Ibarra, I. (2021). La excepción de la excepción. La gobernanza de la migración en tiempos de pandemia. *Estudios Fronterizos*, 22, 1-23.
- Jasso, G. (2011). Migration and stratification. *Social Science Research*, 40(5), 1292-1336.
- Jacoby, H. G., y Mansuri, G. (2015). Crossing boundaries: How social hierarchy impedes economic mobility. *Journal of Economic Behavior & Organization*, 117, pp. 135-154.
- Jáuregui, J. A., y Ávila, M. J. (2018). El uso de coyote o pollero en el proceso migratorio México-Estados Unidos, 1993-2010. *Huellas de la Migración*, 2(4), 151-186.
- Jenkins, K. (2006). ¿Por qué la historia? México: FCE.
- Jenkins, P. (2002). *Breve historia de Estados Unidos*. España: Alianza.
- Jones, A. (1996). *Historia de Estados Unidos 1607-1992*. España: Cátedra.
- Juárez, E. (2020). Centroamericanas en México. Mapas imaginarios de ruta y mapas espirituales. *Odisea. Revista de Estudios Migratorios*, (7), 29-54.
- Kademaunga, M. (2017). Thriving Chinese Migrant Entrepreneurship in a Deteriorating Socio Economic Environment in Zimbabwe. En C.C. Nshimbi y I. Moyo (Eds.), *Migration, Cross-Border Trade and Development in Africa* (pp. 99-124). Palgrave Macmillan. DOI 10.1007/978-3-319-55399-3_5
- Kaelble, H. (2015). Social Mobility, History of. En J. D. Wright (Ed.), *International Encyclopedia of the Social & Behavioral Sciences* (pp. 426-429). Elsevier.
- Kaelble, H. (1984a). Foreword by the Guest Editor. *Journal of Social History*, 17(3), 405-409.
- Kaelble, H. (1984b). Eras of Social Mobility in 19th and 20th Century Europe. *Journal of Social History*, 17(3), 489-504.
- Kahn, S., La Mattina, G., y MacGarvie, M. J. (2017). "Misfits", "stars", and immigrant entrepreneurship. *Small Business Economics*, 49(3), 533-557.
- Kanas, A., y Müller, K. (2021). Immigrant Women's Economic Outcomes in Europe: The Importance of Religion and Traditional Gender Roles. *International Migration Review*, XX(X), 1-34.
- Katz, M. B., Stern, M. J. y Fader, J. J. (2007). The Mexican Immigration Debate: The View from History. *Social Science History*, 31(2), 157-189.

- Kauffman Foundation (2009). *Kauffman Index of entrepreneurial activity*. Disponible en: http://www.kauffman.org/uploadedFiles/kiea_042709.pdf
- Kerckhoff, A. (1989). On the Social Psychology of Social Mobility Processes. *Social Forces*, 68(1), 17-25.
- Kerr, W. R., Turner, S. E. (2015). Introduction: US High-Skilled Immigration in the Global Economy. *Journal of Labor Economics*, 33(S1), S1-S4.
- Kertzer, D. J. (2009). Social Anthropology and Social Science History. *Social Science History*, 33(1), 1-16.
- Kesler, C., y Hout, M. (2010). Entrepreneurship and immigrant wages in US labor markets: A multi-level approach. *Social Science Research*, 39(2), 187-201.
- Kim, D. (2013). *Second-generation Korean Americans: The Struggle for Full Inclusion*. USA: LFB Scholarly Publishing LLC.
- Klaesson, J., y Öner, Ö. (2020). Ethnic enclaves and segregation: Self-employment and employment patterns among forced migrants. *Small Business Economics*, 56, 985-1006. <https://doi.org/10.1007/s11187-019-00313-y>
- Koo, H. (1976). Koo, H. (1976). Small Entrepreneurship in Developing Society: Patterns of Labor Absorption and Social Mobility. *Social Forces*, 54(4), 775-787.
- Kourtellos, A., Marr, Ch., y Tan, Ch. (2015). Robust determinants of intergenerational mobility in the land of opportunity. *European Economic Review*, 81(C), 132-147.
- Kurien, P. (2013). Religion, Social Incorporation, and Civic Engagement: Second-Generation Indian American Christians. *Review of Religious Research*, 55(1), 81-104.
- Kwak, M.-J., y Hiebert, D. (2010). Globalizing Canadian Education from Below: A Case Study of Transnational Immigrant Entrepreneurship Between Seoul Korea and Vancouver Canada. *Journal of International Migration and Integration*, (11), 131-153. <https://doi.org/10.1007/s12134-010-0130-z>
- Kwok-bun, C., y Wai-wan, C. (2011). The Double-Edged Sword: Mobility and Entrepreneurs. En *Empresarios chinos móviles* (107-134). Nueva York. Springer. https://doi.org/10.1007/978-1-4419-9643-5_7
- Kwon, S. W., Heflin, C., y Ruef, M. (2013). Community Social Capital and Entrepreneurship. *American Sociological Review*, 78(6), 980-1008.
- Lafuente, P., y Pérez, F. (2011). Segunda generación de inmigrantes: el fenómeno de la violencia juvenil en Francia visto a través del diario El País . En Á. Arjona, T. Belmonte y F. Checa (Eds.), *Espacios de interacción con inmigrados. Reflexiones sobre conceptos teóricos y experiencias de trabajo* (pp. 71-78). España: Universidad Almería.

- Llain, S., y Hawkins, C. (2020). Cambio climático y migración forzada. *Migraciones Internacionales*, 11, 1-22.
- Landström, H., y Benner, M. (2010). Entrepreneurship research: A history of scholarly migration. En H. Landström y F. Lohrke (Eds.), *Historical Foundations of Entrepreneurship Research*. USA: Edward Elgar Publishing.
- Lassmann, A., y Busch, C. (2015). Revisiting native and immigrant entrepreneurial activity. *Small Business Economics*, 45(4), 841-873.
- Le, A. T. (2000). The Determinants of Immigrant Self-Employment in Australia. *The International Migration Review*, 4(1), 183-214.
- Leeuwen, M. H. D., y Maas, I. (2010). Historical Studies of Social Mobility and Stratification. *Annual Review of Sociology*, 36, 429-451.
- Leeuwen, M. H. D van, y Mass, I. (1977). Social Mobility in a Dutch Province, Utrecht 1850-1940. *Journal of Social History*, 30(3), 619-644.
- Lemus, E. (1992) *Ausente en Indias*. España: Ediciones Siruela.
- Le Roy, E. (2018). *Historia humana y comparada del clima*. España: FCE.
- Ley, D. (2003). Seeking Homo Economicus: The Canadian State and the Strange Story of the Business Immigration Program. *Annals of the Association of American Geographers*, 93(2), 426-441.
- Ley, S., Ibarra, J. E., y Meseguer, C. (2021). Remittances and Protests against Crime in Mexico. *International Migration Review*, 56(1), 206-236. <https://doi.org/10.1177/01979183211011428>
- Li, P. S. (2001). Immigrants propensity to self-employment: evidence from Canada. *International Migration Review*, 35(4), 1106-1128. <https://doi.org/10.1111/j.1747-7379.2001.tb00054.x>
- Liang, Z., y Zhou, B. (2018). The Rise of Market-Based Job Search Institutions and Job Niches for Low-Skilled Chinese Immigrants. *The Russell Sage Foundation Journal of the Social Sciences*, 4(1), 78-95.
- Lidola, M. (2014). Negotiating Integration in Berlin's Waxing Studios: Brazilian Migrants' Gendered Appropriation of Urban Consumer Spaces and "Ethnic" Entrepreneurship. *Journal of Contemporary History*, 49(1), 228-251. <https://www.jstor.org/stable/43697296>
- Light, I. (2002). Immigrant Place Entrepreneurs in Los Angeles, 1970-99. *International Journal of Urban and Regional Research*, 26(2), 215-228. <https://doi.org/10.1111/1468-2427.00376>
- Lin, L., Hua, L., y Li, J. (2022). Seeking pleasure or growth? The mediating role of happi-

- ness motives in the longitudinal relationship between social mobility beliefs and well-being in college students" *Personality and Individual Differences*, 184. <https://doi.org/10.1016/j.paid.2021.111170>
- Livi-Bacci, M. (2012). *A Short History of Migration*. USA: Polity Press.
- Llorent, V. J., Llorent, V., y Mata, J. M. (2015). Expectativas académicas de los inmigrantes de segunda generación en Setúbal y Faro (Portugal). *Pedagogía Social. Revista Interuniversitaria*, (26), 315-336.
- Lofstrom, M. (2011). Low-skilled immigrant entrepreneurship. *Review of Economics of the Household*, 9(1), 25-44.
- Lofstrom, M., y Bates, T. (2009). Latina entrepreneurship. *Small Business Economics*, 33(4), 427-439. <https://www.jstor.org/stable/40540445>
- Lofstrom, M., y Wang, C. (2007). Mexican-Hispanic Self-Employment Entry: The Role of Business Start-Up Constraints. *The Annals of the American Academy of Political and Social Science*, 613(1), 32-46. <https://doi.org/10.1177/0002716207303577>
- López, G. (2007). Niños, socialización y migración a Estados Unidos. En M. Ariza y A. Portes (Eds.), *El país transnacional: Migración mexicana y cambio social a través de la frontera* (pp. 545-570). México: Instituto de Investigaciones Sociales-UNAM.
- López, G. (2003). Prefacio. En G. López Castro (Coord.), *Diáspora michoacana*. México: El Colegio de Michoacán/Gobierno del Estado de Michoacán.
- Lorenzo, M. D., y Marcihacy, D. (Coords.). (2019). *Historiar las catástrofes*. México: UNAM/Sorbone Université.
- Lorenzo, P. (1966). Social Mobility in England, 1500-1700. *Pasado y presente*, (33), 16-55.
- Lotero-Echeverri, G., y Pérez, M. A. (2019). Migraciones en la sociedad contemporánea: Correlación entre migración y desarrollo. *Retos Revista de Ciencias de la Administración y Economía*, 9(17), 145-159. <https://www.redalyc.org/journal/5045/504558496009/504558496009>
- Louw, M. J., Louw, L., y Geysler, F. (2019). Case 6: Setting Up Small, Medium and Micro Enterprises by Chinese Entrepreneurial Immigrants in Maputo, Mozambique. En C.-H. Mayer et al. (Eds.), *Managing Chinese-African Business Interactions* (pp. 127-134). PalgraveMacmillan. https://doi.org/10.1007/978-3-030-25185-7_9
- Loza, O., Castañeda, E., y Diedrich, B. (2017). Substance Use by Immigrant Generation in a U.S.-Mexico Border City. *Journal of Immigrant and Minority Health*, 19(5), 1132-1139. <https://doi.org/10.1007/s10903-016-0407-1>
- Lozano, F., Gandini, L., y Ramírez-García, T. (2015). Devaluación del trabajo de posgra-

- duados en México y migración internacional: los profesionistas en ciencia y tecnología. *Migración y desarrollo*, 13(25), 61-89.
- Ludger, P. (1999). Una nueva cara de la migración globalizada: el surgimiento de nuevos espacios sociales transnacionales y plurilocales. V *Seminario Internacional de la RII*, Toluca, México, 21-24 de septiembre.
- Luiselli, V. (2021). *Los niños perdidos*. España: Sexto Piso.
- Lundberg, H., y Rehnfors, A. (2018). Transnational entrepreneurship: Opportunity identification and venture creation. *Journal of International Entrepreneurship*, 16, 150-175. <https://doi.org/10.1007/s10843-018-0228-5>
- Lutero, G., y Pérez Rodríguez, M. A. (2019). Migraciones en la sociedad contemporánea: Correlación entre migración y desarrollo. *RETOS, Revista de Ciencias de la Administración y Economía*, 9(17), 145-159.
- Maas, I., y Leeuwen, M. H. D. van (2002). Industrialization and Intergenerational Mobility in Sweden. *Acta Sociológica*, 45(3), 179-194.
- Mafico, N., Krzeminska, A., Härtel, Ch., y Keller, J. (2021). The mirroring of intercultural and hybridity experiences: A study of African immigrant social entrepreneurs. *Journal of Business Venturing*, 36(3). <https://doi.org/10.1016/j.jbusvent.2021.106093>
- Magalhães, L (2021). Magalhães, L (2021). Habitar entre fronteras. Un estudio teórico sobre mujeres migrantes y hogares transnacionales y transfronterizos. *Estudios Fronterizos*, 22, 1-25.
- Mallimaci, F., y Giménez, V. (2006). Historia de vida y métodos biográficos. En I. Vasilachis de Gialdino (Coord.) *Estrategias de investigación cualitativa* (pp. 175-212). Gedisa.
- Manimala, M. J., Wasdani, K. P., y Vijaygopal, A. (2019). Transnational, Ethnic and Returnee Entrepreneurship: Perspectives on SME Internationalization. En M. J. Manimala, K. P. Wasdani, A. Vijaygopal y J. Mitra (Eds.), *Transnational Entrepreneurship, Entrepreneurship and Development in South Asia: Longitudinal Narratives* (pp. 3-33). Springer. DOI 10.1007/978-981-10-6298-8_1
- Manning, P. (2013). *Migration in World History*. USA: Routledge.
- Marqués, J. C. (2019). Entrepreneurship Among Portuguese Nationals in Luxembourg. En C. Pereira y J. Azevedo (Eds.), *New and Old Routes of Portuguese Emigration (171-189)*. Springer. https://doi.org/10.1007/978-3-030-15134-8_9
- Márquez, H. (2012). *Diccionario crítico de migración y desarrollo*. México: UAZ/Miguel Ángel Porrúa.
- Martínez-Salgado, C. (2012). El muestreo en investigación cualitativa. Principios básicos y algunas controversias. *Ciencia & Saúde Colectiva*, 17(3), 613-619.

- Martino, P. (2001). Movilidad social y migración en Brasil: revisión bibliográfica y elementos empíricos para el análisis. *Estudios Demográficos y Urbanos*, (46), 109-149.
- Marx, K. (1974). *El capital. Crítica de la economía política*, vol. I. México: FCE.
- Masferrer, C. (2021). *Atlas de la migración de retorno de Estados Unidos a México*. México: El Colegio de México.
- Massey, D. S., Durand, J., y Pren, K. A. (2020). Violencia homicida y migración en México: un análisis de la migración interna e internacional. *Migraciones Internacionales*, 11, 1-23. <https://doi.org/10.33679/rmi.v1i1.2282>
- Massey, D. S., y Pren, K. A. (2016). La guerra de los Estados Unidos contra la inmigración. Efectos paradójicos. *Documents d'Anàlisi Geogràfica*, 59(2), 209-237.
- Massey, D. S., Arango, J., Graeme, H., Kouaoci, A., Pellegrino, A., y Taylor, J. E. (2000). Teorías sobre la migración internacional: una reseña y una evaluación. *Trabajo*, 2(3), 5-50. <http://www2.izt.uam.mx/sotraem/Documentos/Trabaja2n32000.pdf>
- Matras, J. (1980). Comparative Social Mobility. *Annual Review of Sociology*, 6, 401-431.
- Matricano, D., y Sorrentino, M. (2014). Ukrainian entrepreneurship in Italy: factors influencing the creation of ethnic ventures. *Journal of Innovation and Entrepreneurship*, 3(10), 1-18.
- McLeman, R. (2012). *Climate change, migration and critical international security considerations*. International Organization for Migration/Migration Research Series.
- Mehtap, S., Al-Saidi, A. G. (2019). Informal Refugee Entrepreneurship: Narratives of Economic Empowerment. En V. Ramadani, L. P. Dana, V. Ratten y A. Bexheti (Eds.), *Informal Ethnic Entrepreneurship* (pp. 225-242). Springer. https://doi.org/10.1007/978-3-319-99064-4_15
- Mendels, F. F. (1976). Social Mobility and Phases of Industrialization. *The Journal of Interdisciplinary History*, 7(2), 193-216.
- Meurs, D., Puhani, P. A., y Haaren-Giebel, F. von (2017). Number of siblings and educational choices of immigrant children: evidence from first and second-generation immigrants. *Review of Economics of the Household*, 15(4), 1137-1158.
- Meza, L., y Pederzini, C. (2009). Migración internacional y escolaridad como medios alternativos de movilidad social: el caso de México. *Estudios Económicos*, (número extraordinario), 163-206. <https://www.redalyc.org/pdf/597/59724201006.pdf>
- Mezuk, B., Li, X., Cederin, K., Concha, J., Kendler, K. S., Sundquist, J., y Sundquist, K. (2015). Ethnic enclaves and risk of psychiatric disorders among first and second-generation immigrants in Sweden. *Social Psychiatry and Psychiatric Epidemiology*, 50(11), 1713-1722. <https://doi.org/10.1007/s00127-015-1107-1>

- Micklin, M., y León, C. A. (1978). Life Change and Psychiatric Disturbance in a South American City: The Effects of Geographic and Social Mobility. *Journal of Health and Social Behavior*, 19(1), 92-107.
- Micolta, A. (2005). Teorías y conceptos asociados al estudio de las migraciones internacionales. *Trabajo Social*, (7), 59-76.
- Midtbøen, A., y Nadim, M. (2021). Navigating to the Top in an Egalitarian Welfare State: Institutional Opportunity Structures of Second-generation Social Mobility. *International Migration Review*, 56(1), 97-102. <https://doi.org/10.1177/01979183211014829>
- Milewski, N. (2010). Milewski, N. (2010). Immigrant fertility in West Germany: Is there a socialization effect in transitions to second and third births? *European Journal of Population*, 26(3), 297-323. <http://www.jstor.org/stable/40784331>
- Misawa, T. (2001). Reproducción social y cultural de las familias de los inmigrantes japoneses en México: su impacto sobre la conformación de las expectativas de las relaciones intergeneracionales de los Nisei. *Scripta Nova. Revista Electrónica de Geografía y Ciencias Sociales*, 94(52). <https://www.ub.edu/geocrit/sn-94-52.htm>
- Ming, H., Zhang, F., Juang, Y., Ren., Y., y Huang, S. (2021). Family socio-economic status and children's executive function: The moderating effects of parental subjective socio-economic status and children's subjective social mobility. *British Journal of Psychology*, 112(3), 720-740. <https://doi.org/10.1111/bjop.12490>
- Mitra, J., y Basit, A. (2021). Personal networks and growth aspirations: A case study of second-generation, Muslim, female entrepreneurs. *Small Business Economics*, 56(1), 121-143.
- Moati, C. (2006). Translation, Migration, and Communication in the Roman Empire: Three Aspects of Movement in History. *Classical Antiquity*, 25(1), 109-140.
- Mohsen, S., Sundquist, K., y Hemminki, K. (2012). Does the risk of stomach cancer remain among second-generation immigrants in Sweden? *Gastric Cancer*, 15, 213-215. <https://doi.org/10.1007/s10120-011-0096-3>
- Monetti, M. E. (2016). Las migraciones internacionales y el proceso de integración en las sociedades de acogida: una mirada desde las teorías sociológicas contemporáneas. *FRONTERAS, Revista de Ciencias Sociales y Humanidades*, III(2), 7-42.
- Morrissey, K., y Kinderman, P. (2020). The impact of financial hardship in childhood on depression and anxiety in adult life: Testing the accumulation, critical period and social mobility hypotheses. *SSM-Population Health*, 11, 1-11.
- Mosbah, A., Debili, R., y Merazga, H. (2018). First-generation immigrant entrepreneur-

- ship in Malaysia: What do we know so far? *Kasetsart Journal of Social Sciences*, 39(2), 351-357. <https://doi.org/10.1016/j.kjss.2018.05.004>
- Montoya, E., Herrera, M., y Jiménez, I. (2020). Retorno de jóvenes transnacionales. Experiencias migratorias y fondos de identidad. *Relaciones. Estudios de Historia y Sociedad*, 41(161), 66-90. <https://doi.org/10.24901/rehs.v41i161.746>
- Mora, D. (2013). Metodología para la investigación de las migraciones. *Integra Educativa*, VI(1), 13-42.
- Mora, M. T. (2006). Self-Employed Mexican Immigrants Residing along the US-Mexico Border: The Earnings Effect of Working in the U.S. Versus Mexico. *International Migration Review*, 4(4), 885-898.
- Morales, A. (2020). El círculo de la fragilidad: migración de sobrevivencia en Centroamérica. *Migración y Desarrollo*, 18(35), 41-70.
- Morales, F. (2016). Orden franciscano y movilidad social. *Historia Mexicana*, 65(4), 1663-1708. <https://doi.org/10.24201/hm.v65i4.3201>.
- Morales, L. G. (Comp.) (2005). *Historia de la historiografía contemporánea (de 1968 a nuestros días)*. México: Instituto Mora.
- Morales, P. (1989). *Indocumentados mexicanos. Causas y razones de la migración laboral*. México: Grijalbo.
- Moreras, J. (2002). Hijos de padres inmigrantes. *Revista de Estudios de Juventud. Minorías étnicas, migración e integración social*, (49), 75-80.
- Moschion, J., y Tabasso, D. (2014). Trust of second-generation immigrants: intergenerational transmission or cultural assimilation? *IZA Journal of Migration*, 3(10), 1-30. <https://doi.org/10.1186/2193-9039-3-10>
- Moyano, Á., y Parra, A. L. (1991). Los Estados Unidos en la década de los años veinte (1919-1929). En M. García et al., *EUA. Síntesis de su Historia III*. (pp. 9-112). México: Instituto Mora.
- Moyeda, I. (2017). *Salud física y apoyo social como estrategia de afrontamiento de los migrantes Centroamericanos en tránsito por el área metropolitana de Monterrey*. México: Universidad Autónoma Nuevo León.
- Mulligan, R. (1952). Social Mobility and Higher Education. *The Journal of Educational Sociology*, 25(8), 476-87.
- Nasseri, K., y Moulton, L. H. (2011). Patterns of Death in the First and Second Generation Immigrants from Selected Middle Eastern Countries in California. *Journal of Immigrant and Minority Health*, 13, 361-370. <https://doi.org/10.1007/s10903-009-9270-7>

- Naudé, W., Siegel, M., y Marchand, K. (2017). Migration, entrepreneurship and development: critical questions. *IZA Journal of Migration*, 6(5), 1-16.
- Navarro-Conticello, J., y Moyano-Díaz, E. (2017). Metodología, temas y disciplinas en la investigación actual sobre migración internacional. *Sociedade e Cultura*, 20(2), 138-153. <https://www.redalyc.org/journal/703/70355327020/html/>
- Navarro, J. C. L., y Enríquez, V. J. (2000). México y los flujos migratorios en el marco de la globalización económica. En J. C. L. Navarro Chávez y G. Vargas Uribe (Coords.), *El impacto económico de la migración en el desarrollo regional de México. Estudios de caso de los Estados de Guanajuato, Michoacán y Zacatecas* (pp. 25-32). México: UMSNH.
- Novelo, F. (2006). Historia y características de los inmigrantes mexicanos en los EUA. *Análisis Económico*, XXI(46), 113-166.
- Nennstiel, R. (2021). On the way to becoming a society of downward mobility? Intergenerational occupational mobility in seven West German birth cohorts (1944-1978). *Research in Social Stratification and Mobility*, 73, 1-11. <https://doi.org/10.1016/j.rssm.2021.100609>
- Nielsen, H. S., Rosholm, M., Smith, N., y Husted, L. (2003). The school-to-work transition of 2nd generation immigrants in Denmark. *Journal of Population Economics*, 16(4), 755-786. <https://www.jstor.org/stable/20007885>
- Niekerk, M. V. (2004). Afro-Caribbeans and Indo-Caribbeans in the Netherlands: Premigration Legacies and Social Mobility. *International Migration Review*, 38(1), 158-183.
- Niethammer, L. (1993). Para qué sirve la historia oral? En J. Aceves (Comp.), *Historia Oral* (pp. 29-59). México: Instituto Mora.
- Nijkamp, P., Sahin, M., y Baycan-Levent, T. (2009). Migrant Entrepreneurship and New Urban Economic Opportunities: Identification of Critical Success Factors by Means of Qualitative Pattern Recognition Analysis. *Tijdschrift voor Economische en Sociale Geografie*, 101(4), 371-391. <https://doi.org/10.1111/j.1467-9663.2009.00546.x>
- Nkrumah, A. (2018). Immigrants' Transnational Entrepreneurial Activities: The Case of Ghanaian Immigrants in Canada. *Journal of International Migration and Integration*, 19(1), 195-211. https://ideas.repec.org/a/spr/joimai/v19y2018i1d10.1007_s12134-017-0535-z.html
- Noe-Bustamante, L. (2019). *Key facts about U.S. Hispanics and their diverse heritage*. Pew Research Center. <https://www.pewresearch.org/fact-tank/2019/09/16/key-facts-about-u-s-hispanics/>
- Noreña, A. L., Alcaraz-Moreno, N., Rojas, J. G., y Rebolledo-Malpica, D. (2012). Aplicabi-

- lidad de los criterios de rigor y éticos en la investigación cualitativa. *Aquichan*, 12(3), 263-274. <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=74124948006>
- O'Brien, M. L. (2021). The legacy of conflict: Reconstruction and migration after the civil war in Tajikistan. *International Migration Review*, 56(1), 237-269. <https://doi.org/10.1177/01979183211025492>
- Oh, H., y Yamada, A. M. (2021). Exploring second generation Korean American alcohol use through church-based participatory research: A rapid ethnographic assessment in Los Angeles, California, United States. *Health & Social Care in the Community*, 29(5), 1359-1367.
- Organización Internacional para las Migraciones (OIM). (2012). *Cambio Climático, Degradación Ambiental y Migración*. <https://www.iom.int/es/cambio-climatico-degradacion-ambiental-y-migracion-2011>
- Ortiz, A. (1988). *El fracaso neoliberal en México*. México: Nuestro Tiempo.
- Orupabo, J., Drange, I., y Abrahamsen, B. (2019). Multiple frames of success: how second-generation immigrants experience educational support and belonging in higher education. *Higher Education*, 79, 921-937. <https://link.springer.com/article/10.1007/s10734-019-00447-8>
- Orosio, E. (2014). *La bestia: muerte y violencia hacia migrantes en tránsito por México*. México: Universidad Iberoamericana.
- Ota, M. E. (Coord.). (1997). *Destino México. Un estudio de las migraciones asiáticas a México, siglos XIX y XX*. México: El Colegio de México.
- Ours, J. C. van , y Veenman, J. (2004). From parent to child: early labor market experiences of second-generation immigrants in the Netherlands. *De Economist*, 152(4), 473-490.
- Ours, J. C. van, y Veenman, J. (2003). The educational attainment of second-generation immigrants in The Netherlands. *Journal of Population Economics*, 16(4), 739-753. <https://www.jstor.org/stable/20007884>
- Pagden, A. (2003). *Peoples and Empires. A Short History of European Migration, Exploration, and Conquest, from Greece to the Present*. USA: Random House.
- Palomar, J., y Lanzagorta, N. (2005). Pobreza, recursos psicológicos y movilidad social. *Revista Latinoamericana de Psicología*, 37(1), 9-45. <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=80537101>
- Paoloni, P., y Valeri, M. (2019). Female Entrepreneurship and Management in the Immigrant Reception Sector in Italy. En P. Paoloni y R. Lombardi (Eds.), *Advances in Gender and Cultural Research in Business and Economics* (pp. 237-257). Springer Pro-

- ceedings in Business and Economics. https://doi.org/10.1007/978-3-030-00335-7_16
- Paoloni, P., y Valeri, M. (2018). An Overview on Immigrant Women's Entrepreneurship in the Italian Context. En P. Paoloni y R. Lombardi (Eds.), *Gender Issues in Business and Economics* (pp. 45-65). Springer. https://doi.org/10.1007/978-3-319-65193-4_4
- Papail, J. (2005). Remesas e inversiones de los migrantes de retorno en el centro-occidente de México. En R. Delgado Wise y B. Knerr (Coords.), *Contribuciones al análisis de la migración internacional y el desarrollo regional en México* (pp. 319-332). México: UAZ/Miguel Ángel Porrúa.
- Pardo, A. M. (2015). Migración internacional y desarrollo. Aportes desde el transnacionalismo. *Revista de Estudios Sociales*, (54), pp. 39-51.
- Parrini, R., y Alquisiras, L. (2019). Desplazamientos discursivos y transformaciones institucionales en las prácticas de solidaridad hacia migrantes centroamericanos en México. *Migraciones Internacionales*, 10, pp. 1-19. <https://doi.org/10.33679/rmi.v1i1.2181>
- Park, J., y Myers, D. (2010). Intergenerational Mobility in the Post-1965 Immigration Era: Estimates by an Immigrant Generation Cohort Method. *Demography*, 47(2), 369-392. <https://www.jstor.org/stable/40800818>
- New American Economy. (2021). Disponible en: <https://www.newamericaneconomy.org/locations/>
- Paskov, M., Präg, P., y Richards, L. (2021). Does downward social mobility make people more hostile towards immigrants? *Research in Social Stratification and Mobility*, 72. <https://doi.org/10.1016/j.rssm.2020.100543>
- Pavez, I. (2017). La niñez en las migraciones globales: perspectivas teóricas para analizar su participación. *Tla-melaua*, 10(41), 96-113.
- Payne, G. (1989). Social Mobility. *The British Journal of Sociology*, 40(3), 471-492. <https://doi.org/10.2307/591043>
- Peberdy, S., y Rogerson, C. (2000). Transnationalism and Non-South African Entrepreneurs in South Africa's Small, Medium and Micro-Enterprise (SMME) Economy. *Canadian Journal of African Studies*, 34(1), 20-40.
- Pedrini, M., Bramanti, V., y Cannatelli, B. (2016). The impact of national culture and social capital on corporate social responsibility attitude among immigrants entrepreneurs. *Journal of Management and Governance*, 20(4), 759-787.
- Pekkala, S., y Kerr, G. (2020). Immigrant entrepreneurship in America: Evidence from the survey of business owners 2007 & 2012. *Research Policy*, 49(3), 1-14.

- Pérez, L. (2015). *Migrantes mixtecos de segunda generación y su incorporación a las escuelas locales de Arvin, California*. México: UPN.
- Pérez, M., y Pesantez, B. N. (2017). Impacto migratorio en las aspiraciones y expectativas educativas y la movilidad social de jóvenes Sigseños. *Migraciones Internacionales*, 9(2), 57-84.
- Peroni, C., Riillo, C. A. F., y Sarracino, F. (2016). Entrepreneurship and immigration: evidence from GEM Luxembourg. *Small Business Economics*, 46(4), 639-656. <https://www.jstor.org/stable/43895718>
- Pew Hispanic Center. (2022). *Hispanics/Latinos*. <http://www.pewhispanic.org>
- Pfister, C. (2010). *Climatic Variability in Sixteenth-Century Europe and Its Social Dimension*. Pfister, C. (2010). *Climatic Variability in Sixteenth-Century Europe and Its Social Dimension*. España: Springer.
- Phelan, C. (2006). Opportunity and Social Mobility. *The Review of Economic Studies*, 73(2), 487-504.
- Pisani, M. J., Guzman, J. M., Richardson, Ch., Sepulveda, C., y Laulié, L. (2017). Small business enterprises and Latino entrepreneurship: An enclave or mainstream activity in South Texas? *Journal of International Entrepreneurship*, 15(3), 295-323.
- Pivovarova, M., y Powers, J. M. (2019). Generational status, immigrant concentration and academic achievement: Comparing first and second-generation immigrants with third-plus generation students. *Large-scale Assessments in Education*, (7). <https://largescaleassessmentsineducation.springeropen.com/articles/10.1186/s40536-019-0075-4>
- Pla, J. L. (2016). Supuestos epistemológicos en el análisis de la movilidad social. *Convergencia. Revista de Ciencias Sociales*, 23(71), 131-147.
- Pla, J. L. (2013). Acerca de las potencialidades del concepto de clase para el campo de estudios de la movilidad social. *Aposta Revista de Ciencias Sociales*, (58), 1-29.
- Platt, L., Polavieja, J., y Radl, J. (2021). Which Integration Policies Work? The Heterogeneous Impact of National Institutions on Immigrants' Labor Market Attainment in Europe. *International Migration Review*, XX(X), 1-32.
- Plewis, I., y Bartley, M. (2014). Intra-generational social mobility and educational qualifications. *Research in Social Stratification and Mobility*, 36, 1-11. <https://doi.org/10.1016/j.rssm.2013.10.001>
- Pio, E. (2007). Ethnic Entrepreneurship among Indian Women in New Zealand: A Bittersweet Process. *Gender, Work and Organization*, 14(5), 409-432.
- Poblete, C. (2018). Shaping the castle according to the rocks in the path? Perceived

- discrimination, social differences, and subjective wellbeing as determinants of firm type among immigrant entrepreneurs. *Journal of International Entrepreneurship*, 16(2), 276-300. <https://doi.org/10.1007/s10843-018-0224-9>
- Pons, A. (2013). *El desorden digital. Guía para historiadores y humanistas*. España: Siglo XXI Editores.
- Poppel, F. V., Liefbroer, A. C., y Schellekens, J. (2003). Religion and Social Mobility in Nineteenth-Century the Hague. *Sociology of Religion*, 64(2), 247-271.
- Portes, A., y Rumbaut, R. (2014). *Immigrant America. A portrait*. USA: University of California Press.
- Portes, A., y Rumbaut, R. (2011). *Legados. La historia de la segunda generación inmigrante*. México: INM.
- Portes, A. (2012, 3 de octubre). Entrevista al editor de *Sociología económica de las migraciones internacionales*. <https://sociologos.com/2012/10/03/entrevista-al-editor-de-sociologia-economica-de-las-migraciones-internacionales-de-alejandro-portes/#:~:text=La%20asimilaci%C3%B3n%20segmentada%20es%20una%20teor%C3%ADa%20de%20alcance,educativa%2C%20ocupacional%20y%20econ%C3%B3mica%20de%20la%20segunda%20generaci%C3%B3n>.
- Portes, A., Aparicio, R., y William, H. (2009). La segunda generación en Madrid: un estudio longitudinal. *Boletín Elcano*, (113), 1-10.
- Portes, A., Fernández-Kelly, P., y Haller, W. (2006). La asimilación segmentada sobre el terreno: La nueva segunda generación al inicio de la vida adulta. *Migraciones*, (19), 7-58.
- Portes, A., y J. DeWind, (Coords.). (2006). *Repensando las migraciones. Nuevas perspectivas teóricas y empíricas*. México: UAZ/Miguel Ángel Porrúa.
- Portes, A. (2005). Convergencias teóricas y evidencias empíricas en el estudio del transnacionalismo de los inmigrantes. *Migración y Desarrollo*, (4), 2-19.
- Portes, A., Haller, W. J., Guarnizo, L. E. (2002). Transnational Entrepreneurs: An Alternative Form of Immigrant Economic Adaptation. *American Sociological Review*, 67(2), 278-298. <https://doi.org/10.2307/3088896>
- Portes, A. (1997). Immigration Theory for a New Century: Some problems and opportunities. *International Migration Review*, 31(4), 799-825.
- Portes, A., y Zhou, M. (1996). Self-employment and the earnings of immigrants. *American Sociological Review*, 61(2), 219-230. <https://doi.org/10.2307/2096332>
- Pozzi, P. A., y Nigra, F. (2003). De la posguerra a la crisis. La reestructuración económica del capitalismo estadounidense, 1970-1995. En P. Pozzi y F. Nigra (Comps.), *Huellas*

- imperiales. Historia de los Estados Unidos de América. De la crisis de acumulación a la globalización capitalista 1929-2000.* (pp. 469-526). Argentina: Ediciones Imago Mundi.
- Programa de Desarrollo Urbano del Municipio de Huandacareo. (2002). H. Ayuntamiento de Huandacareo, 2002-2004.
- Prunier, D., y Salazar, S. (2021). Fronteras centroamericanas y movilidad en 2020. Una región de fracturas y des-igualdades impactada por el COVID-19. *Estudios Fronterizos*, 22, 1-31.
- Quecedo, R., y Castaño, C. (2002). Introducción a la metodología de investigación cualitativa. *Revista de Psicodidáctica*, (14), pp. 5- 39.
- Quinto, M. T. (2000). Historia oral e historias de vida en el campo. *Estudios sobre las Culturas Contemporáneas*, VI(11), 135-142.
- Quispe, S. L. (2017). *Percepciones sobre estereotipos de belleza corporal de jóvenes migrantes de segunda generación que asisten a gimnasios de la ciudad de el alto – distrito 1.* [Tesis de grado]. Universidad Mayor de San Andrés, Bolivia. Disponible en DOCUMENTO COMPLETO.pdf (umsa.bo)
- Rahman, M. M., y Fee, K. (2011). The Development of Migrant Entrepreneurship in Japan: Case of Bangladeshis. *Journal of International Migration & Integration*, 12, 253-274.
- Rajman, R. (2001). Determinants of entrepreneurial intentions: Mexican immigrants in Chicago. *Journal of Socio-Economics*, 30(5), 393-411.
- Rajman, R., y Tienda, M. (2000). Training Functions of Ethnic Economies: Mexican Entrepreneurs in Chicago. *Sociological Perspectives*, 43(3), 439-456.
- Ramírez, H., y Hondagneu-Sotelo, P. (2009). Mexican Immigrant Gardeners: Entrepreneurs or Exploited Workers? *Social Problems*, 56(1), 70-88.
- Rana, M. B., y Nipa, F. S.. (2019). Entrepreneurship in an Institutionally Distant Context: Bangladeshi Diaspora Entrepreneurs in Denmark. En M. Elo y I. Minto-Coy (Eds.), *Diaspora Networks in International Business, Contributions to Management Science* (pp. 529-555). Springer. https://doi.org/10.1007/978-3-319-91095-6_27
- Ratten, V., Dana, L. P., Ramadani, V., y Rezaei, S. (2017). Transnational Entrepreneurship in a Diaspora. En V. Ratten, L. P. Dana, V. Ramadani y S. Rezaei (Eds.), *Iranian Entrepreneurship* (181-194). Springer, Cham. https://doi.org/10.1007/978-3-319-50639-5_10
- Razin, E. (1989). Relating Theories of Entrepreneurship among Ethnic Groups and Entrepreneurship in Space -The Case of the Jewish Population in Israel. *Geografiska Annaler*, 71(3), 167-181.

- Reitz, J. G., y Somerville, K. (2004). Institutional Change and Emerging Cohorts of the "New" Immigrant Second Generation: Implications for the Integration of Racial Minorities in Canada. *Journal of International Migration and Integration*, 5, 385-415. <https://doi.org/10.1007/s12134-004-1021-y>
- Rezaei, S., Dana, L. P., y Ramadani, V. (2017). Introduction to Iranian Entrepreneurship. En S. Rezaei, L. P. Dana y V. Ramadani (Eds.), *Iranian Entrepreneurship* (pp. 1-11). Springer, Cham. https://doi.org/10.1007/978-3-319-50639-5_1
- Richmond, A. H. (1964). Social Mobility of Immigrants in Canada. *Population Studies*, 18(1), 53-69.
- Rico, C. (1990). La ley de Reforma y Control de la Inmigración de 1986 y las percepciones mexicanas de un enfoque bilateral del problema. En Lorenzo Meyer (Ed.), *México-Estados Unidos, 1988-1989* (pp. 45-64). México: El Colegio de México.
- Riddle, L. y Brinkerhoff, J. (2011). Diaspora entrepreneurs as institutional change agents: The case of Thamel.com. *International Business Review*, 20(6), 670-680.
- Riddle, L., Hrivnak, G. A., y Nielsen, T. M. (2010). Transnational Diaspora entrepreneurship in emerging markets: Bridging institutional divides. *Journal of International Management*, 16(4), 398-411.
- Rieta, J., Pedraz, J. C., y Lara, F. J. (2014). Business creation by immigrant entrepreneurs in the valencian community. The influence of education. *International Entrepreneurship and Management Journal*, 10(2), pp. 409-426.
- Rionda, L. M. (1992). *Y jalaron p'al norte... migración, agrarismo y agricultura en un pueblo michoacano: Copándaro de Jiménez*. México: El Colegio de Michoacán-Asociación Mexicana de Población.
- Riphahn, R. T. (2003). Cohort effects in the educational attainment of second generation immigrants in Germany: An analysis of census data. *Journal of Population Economics*, 16, 711-737. <https://doi.org/10.1007/s00148-003-0146-1>
- Ritzer, G. (2005). *Teoría sociológica clásica*. México: McGraw-Hill.
- Rivera, M. E., Obregón Velasco, N., Cervantes Pacheco, E. I., y Martínez, T. (2014). *Familia y migración. Bienestar físico y mental*. México: Trillas.
- Rystad G. (1992). Immigration History and the Future of International Migration. *International Migration Review*, 26(4), 1168-1199.
- Robles, B. J., y Cordero-Guzmán. (2007). Latino Self-Employment and Entrepreneurship in the United States: An Overview of Literature and Data Sources. *The ANNALS of the American Academy of Political and Social Science*, 613(1), 18-31.
- Rocha, S. Y. (2007). *Pobreza, socialización y movilidad social*. [Tesis de doctorado]. Uni-

- versidad Iberoamericana. Disponible en Pobreza, socialización y movilidad social. TESIS COMPLETA (ibero.mx)
- Rodríguez, A., Luque, R., y Navas, A. (2014). Usos y beneficios de la historia oral. *Reido-crea*, 3, 193-200.
- Rodríguez, L. (2005). Las diásporas en las relaciones internacionales. La inmigración india en Argentina; primera y segunda generación. [Tesis de grado]. Universidad del Salvador, Argentina. Disponible en Untitled (usal.edu.ar)
- Rodríguez, L. H., y Anguiano, M. E. (2019). Trayectorias laborales y redes sociales de nuevos inmigrantes chinos residentes en México. *Migración y Desarrollo*, 17(33), 83-105.
- Rodríguez, M. (2021). Niñez, migración y derecho a la educación. Vulnerabilidades y consecuencias en la movilidad Estados Unidos-Oaxaca, México. *Migraciones Internacionales*, 12, 1-21. <https://doi.org/10.33679/rmi.v1i1.2343>
- Rodríguez, R. (2010). Éxito académico de la segunda generación de inmigrantes en EE.UU. *Revista Española de Educación Comparada*, (16), 329-356.
- Rojas, R. (2013). *Guía para realizar investigaciones sociales*. México: Plaza y Valdés.
- Roldán, G. (2015). Migración México-Estados Unidos: paradoja liberal renovada del TLCAN. *Problemas del Desarrollo*, 46(181), 101-126.
- Román, B., y Zúñiga, V. (2014). Niños de retorno de Estados Unidos a México: ¿Escuela, dulce escuela? *Migraciones Internacionales*, 7(4), 277-286.
- Romero, J. (2003). Crecimiento y comercio. En I. Bizberg y L. Meyer (Coords.) *Una historia contemporánea de México*. T. I. *Transformaciones y permanencias* (pp. 155-221). México: Océano/El Colegio de México.
- Rooth, D. O., y Ekberg, J. (2003). Unemployment and earnings for second generation immigrants in Sweden. Ethnic background and parent composition. *Journal of Population Economics*, 16(4), 787-814.
- Rumbaut, R. (2006). Edades, etapas de vida y cohortes generacionales: un análisis de las dos primeras generaciones de inmigrantes en Estados Unidos. En A. Portes y J. DeWind (Coords.) *Repensando las migraciones: Nuevas perspectivas teóricas y empíricas* (pp. 361-409). México: UAZ/Miguel Ángel Porrúa/INM.
- Rumbaut, R., y Portes, A. (2001). *Ethnicities: Children of Immigrants in America*. USA: University of California Press/Russell Sage Foundation.
- Saab, J. (1999). El lugar del presente en la enseñanza de la historia. *Quinto Sol. Revista de historia*, 1, 147-167. <https://doi.org/10.19137/qs.v1i0.626>
- Sack, A., y Thiel, R. (1979). College Football and Social Mobility: A Case Study of Notre Dame Football Players. *Sociology of Education*, 52(1), 60-66.

- Sadiku-Dushi, N. (2019). Survival or Willing? Informal Ethnic Entrepreneurship Among Ethnic Serbs in Kosovo. En V. Ramadani, L. P. Dana, V. Ratten y A. Bexheti (Eds.), *Informal Ethnic Entrepreneurship* (pp. 115-131). Springer. https://doi.org/10.1007/978-3-319-99064-4_8
- Salas, R. (2016). *La migración internacional de retorno en el Estado de México. Oportunidades y retos*. México: Universidad Autónoma del Estado de México/Miguel Ángel Porrúa.
- Salazar, M. (2008). Espacios transnacionales. Migración y globalización. *Teoría de la Educación: educación y cultura en la sociedad de la información*, 9(2), 150-167.
- Salisbury, L. (2014). Selective migration, wages, and occupational mobility in nineteenth century America. *Explorations in Economic History*, 53(C), 40-63. <https://doi.org/10.1016/j.eeh.2014.02.001>
- Salmela, J., Lallukka, T., Kanerva, N., Pietiläinen, O., Rahkonen, O., y Mauramo, E. (2021). Intergenerational social mobility and body mass index trajectories: A follow-up study from Finland. *SSM: Population Health*, 13, 1-9. <https://doi.org/10.1016/j.ssmph.2020.100723>
- Salvatori, S. (2006). La "segunda generación de inmigrantes": El caso italiano. Globalización del mercado y sus repercusiones en las modernas migraciones. *Escuela Abierta*, (9), 29-39.
- Sánchez, M. J., y Serra, I. (Coords.). (2013). *Ellas se van. Mujeres migrantes en Estados Unidos y España*. México: UNAM.
- Sandel, M. (2020). *La tiranía del mérito. ¿Qué ha sido del bien común?* España: Debate.
- Santamaría, A. (1999). Política sin fronteras o la nacionalidad postmoderna: los emigrantes entre México y los Estados Unidos. En G. Mummert (Ed.), *Fronteras fragmentadas* (pp. 317-337). México: El Colegio de Michoacán/CIDEM.
- Santibáñez, E. (1991). Ensayo acerca de la inmigración mexicana en Estados Unidos. En J. Durand (Comp.), *Migración México-Estados Unidos. Años veinte* (pp. 65-129). México: Conaculta.
- Sartori, G. (2008). *¿Qué es la democracia?* México: Taurus.
- Sassler, S., y White, M. J. (1997). Ethnicity, Gender, and Social Mobility in 1910. *Social Science History*, 21(3), 321-357.
- Schüller, S. (2015). Parental ethnic identity and educational attainment of second-generation immigrants. *Journal of Population Economics*, 28(4), 965-1004.
- Schut, R. A. (2021). "New White Ethnics" or "New Latinos"? Hispanic/Latino Pan-ethnicity and Ancestry Reporting among South American Immigrants to the United Sta-

- tes. The *International Migration Review*, 55(4), 1061-1088. <https://doi.org/10.1177/0197918321993100>
- Schwantes, B. (2014). Immigrant Entrepreneurship: German-American Business Biographies, 1720 to the Present—An Online Project of the German Historical Institute Washington. *Journal of American Ethnic History*, 33(4), 67-72.
- Sciricca, E. (2003). Estados Unidos y la crisis de 1929. En P. Pozzi y F. Nigra (Comp.), *Huellas imperiales. Historia de los Estados Unidos de América. De la crisis de acumulación a la globalización capitalista 1929-2000* (pp. 65-90). Argentina: Ediciones Imago Mundi.
- Sedesol (2013). *Catálogo de localidades*. Disponible en Catálogo Localidades (microregiones.gob.mx)
- Seeman, M. (1958). Social Mobility and Administrative Behavior. *American Sociological Review*, 23(6), 633-642.
- Selee, A., Giorguli-Saucedo, S. E., Ruiz Soto, A. G., y Masferrer, C. (2019). *Invertir en el vecindario: Cambios en los patrones de migración entre México y Estados Unidos y oportunidades para la cooperación sostenible*. Washington, D. C.: Migration Policy Institute.
- Selmer, J., McNulty, Y., Luring, J., y Vance, Ch. (2018). Who is an expat-preneur? Toward a better understanding of a key talent sector supporting international entrepreneurship. *Journal of International Entrepreneurship*, 16(2), 134-149.
- Sennett, R. (2016). *El extranjero. Dos ensayos sobre el exilio*. España: Anagrama.
- Senik, C., y Verdier, T. (2011). Segregation, entrepreneurship and work values: the case of France. *Journal of Population Economics*, 24(4), 1207-1234. <https://www.jstor.org/stable/41488349>
- Serna, E. (2013). *Genealogía de la soberbia intelectual*. México: Taurus.
- Serrano, T. (2020). Cambio climático y emigración internacional en el estado de Hidalgo. *Huellas de Migración*, 5(9), 67-85.
- Sharma, K. L. (2019). *Caste, Social Inequality and Mobility in Rural India: Reconceptualizing the Indian Village*. Thousand Oaks: Sage Publications.
- Shinnar, R. S. et al. (2009). Immigrant and US-Born Mexican-Owned Businesses: Motivations and Management. *Journal of Developmental Entrepreneurship*, 14(3), 273-295. <https://doi.org/10.1142/S1084946709001296>
- Silverwood, R., Pierce, M., Nitsch, D., Mishra, G. D., y Kuh, D. (2012). Is Intergenerational Social Mobility Related to the Type and Amount of Physical Activity in Mid-Adul-

- thood? Results from the 1946 British Birth Cohort Study. *Annals of Epidemiology*, 22(7), 487-498. <https://doi.org/10.1016/j.annepidem.2012.03.002>
- Silvester, Ch. (2013). *Las grandes entrevistas de la historia*. México: Aguilar.
- Simon, P. (2003). France and the Unknown Second Generation: Preliminary Results on Social Mobility. *The International Migration Review*, 37(4), 1091-1119.
- Sinkovics, N., y Reuber, A. R. (2021). Beyond disciplinary silos: A systematic analysis of the migrant entrepreneurship literatura. *Journal of World Business*, 56(4). <https://doi.org/10.1016/j.jwb.2021.101223>
- Solano, G. (2019). Solano, G. (2019). The mixed embeddedness of transnational migrant entrepreneurs. Moroccans in Amsterdam and Milan. *Journal of Ethnic and Migration Studies*, 46(10), 2067-2085. <https://doi.org/10.1080/1369183X.2018.1559999>
- Solimano, A. (2008). Migraciones internacionales en América Latina y el Caribe: oportunidades, desafíos y dilemas. *Foreign Affairs en Español*, 8(2), 2-14.
- Solís, P. (2011). Desigualdad y movilidad social en la ciudad de México. *Estudios Sociológicos*, XXIX(85), 283-298.
- Sokolowska, K. (2014). Determinants and perceptions of social mobility in Poland, 1992-2008. *Contemporary Economics*, 8(1), 89-102.
- Soto, Á. (2004). Historia del Presente: Estado de la cuestión y conceptualización. *Historia Actual Online*, (3), 101-116. <https://doi.org/10.36132/haov0i3.34>
- Souza, S. M. (2002). Migración, integración y capital social: desafíos al desarrollo local. En A. Solari Vicente (Coord.), *Desarrollo local, innovaciones y redes empresariales* (pp. 73-92). México: UMSNH.
- Spener, D., Bean, F. D. (1999). Self-Employment Concentration and Earnings among Mexican Immigrants in the U.S. *Social Forces*, 77(3), 1021-1047.
- Staples, A. (2016). Fortuna vs estatus: la movilidad social en el México decimonónico. *Historia Mexicana*, 65(4), 1751-1788.
- Strangio, D. (2018). Entrepreneurship and Immigrant Business Groups in the Italian Labour Market. En F. Fauri y P. Tedeschi (Eds.), *Labour Migration in Europe*. Vol. I (pp. 109-126). Palgrave Pivot. https://doi.org/10.1007/978-3-319-90587-7_5
- Styan, D. (2007). The security of Africans beyond borders: migration, remittances and London's transnational entrepreneurs. *International Affairs*, 83(6), 1171-1191. <https://doi.org/10.1111/j.1468-2346.2007.00680.x>
- Suárez, A. R., y Parra, A. (1991). La Gran Depresión y el Nuevo Trato (1929-1941). En M. García et al., *EUA. Síntesis de Historia III* (pp. 113-273). México: Instituto Mora.
- Suárez, B., y Zapata, E. (2017). Efectos psicosociales de la migración en las jefas de ho-

- gar en Hueyotlipan, Tlaxcala, México. *Clivajes: Revista de Ciencias Sociales*, (8), 89-110. <http://revistas.uv.mx/index.php/Clivajes/article/view/2655/4820>
- Sun, X., Lei, X., y Liu, B. (2021). Mobility Divergence in China? Complete Comparisons of Social Class Mobility and Income Mobility. *Social Indicators Research: An International and Interdisciplinary Journal for Quality-of-Life Measurement*, 153(2), 687-709. <https://doi.org/10.1007/s11205-020-02501-w>
- Sune, A. (1977). Swedish Migration and Social Mobility: The Tale of Three Cities. *Social Science History*, 1(2), 178-209.
- Suppatkul, P., Chumnanmak, R., y Narongchai, W. (2021). How citizen spouses help immigrant entrepreneurs pull up their bootstraps: The case study of married Thai immigrant entrepreneurs in Japan. *Asian Journal of Social Science*, 49(2), 68-75. <https://doi.org/10.1016/j.ajss.2020.12.003>
- Tajeddin, M., Emami, A., y Rastgar, A. A. (2018). Social Networks of Immigrant Entrepreneurs in Media Industry: The Case of Iranian Immigrants in Canada. En D. Khajehheian, M. Friedrichsen y W. Mödinger (Eds.), *Competitiveness in Emerging Markets. Contributions to Management Science* (pp. 123-144). Springer. https://doi.org/10.1007/978-3-319-71722-7_8
- Tamayo, J., y Fernández, J. L. (1983). *Zonas fronterizas (México-Estados Unidos)*. México: CIDE.
- Tan, S. (2007). *Emigrantes*. España: Barbara Fiore Editora.
- Tan, T. X. (2016). Emotional and Behavioral Disorders in 1.5th Generation, 2nd Generation Immigrant Children, and Foreign Adoptees. *Journal of Immigrant and Minority Health*, 18(5), 957-965. <https://doi.org/10.1007/s10903-016-0388-0>
- Taylor, P. S. (1991). Arandas, Jalisco: una comunidad campesina. En J. Durand (Comp.), *Migración México-Estados Unidos. Años veinte* (pp. 131-221). México: Conaculta.
- Taylor, P. S. (1930). Some Aspects of Mexican Immigration. *The Journal of Political Economy*, 38(5), 609-615. <https://www.journals.uchicago.edu/doi/abs/10.1086/254142>
- Thernstrom, S. (1968). Notes on the Historical Study of Social Mobility. *Comparative Studies in Society and History*, 10(2), 162-172. <https://www.jstor.org/stable/177727>
- Thomas, K. J. A., y Inkpen, C. (2013). Migration Dynamics, Entrepreneurship, and African Development: Lessons from Malawi. *The International Migration Review*, 47(4), 844-873. <https://doi.org/10.1111/imre.12052>
- Thomson, A. (2007). Four Paradigm Transformations in Oral History. *The Oral History Review*, 34(1), 49-70. <https://www.jstor.org/stable/4495417>

- Thomson, A. (1999). Moving Stories: Oral History and Migration Studies. *Oral History*, 27(1), 24-37. <https://www.jstor.org/stable/i40005342>
- Tilly, C. (1976). *Migration in Modern European History*. Documento de trabajo. Disponible en: 145.pdf (umich.edu)
- Tolbert P. S., y Coles, R. (2018). Studying Entrepreneurship as an Institution. En J. Glücker, R. Suddaby y R. Lenz (Eds.), *Knowledge and Institutions, Knowledge and Space*. Vol. 13 (pp. 271-299). Springer. https://doi.org/10.1007/978-3-319-75328-7_13
- Torre, E. (2021). Políticas migratorias de control y protección en tiempos del COVID-19. *Huellas de Migración*, 6(11), 9-41. <https://doi.org/10.36677/hmigracion.v6i11.16309>
- Torre, E., y Giorguli, S. E. (2015). Las movilidades internas y de retorno de los varones migrantes mexicanos a Estados Unidos en perspectiva longitudinal (1942-2011). *Estudios Demográficos y Urbanos*, 30(1), 7-43. <https://doi.org/10.24201/edu.v30i1.1484>
- Trejo, R. (1983). El movimiento obrero: situación y perspectivas. En P. González Casanova y E. Florescano (Coords.), *México, hoy*. México: Siglo XXI Editores.
- Trejos-Castillo, E., y Vazsonyi, A. T. (2009). Risky Sexual Behaviors in First and Second Generation Hispanic Immigrant Youth. *Journal of Youth and Adolescence*, 38(5), 719-731. <https://doi.org/10.1007/s10964-008-9369-5>
- Trevizo D., y López, M. (2018a). Gendered Differences Among Mexican Immigrant Shopkeepers. En *Neighborhood Poverty and Segregation in the (Re-)Production of Disadvantage* (pp. 115-141). Palgrave Macmillan, Cham. https://doi.org/10.1007/978-3-319-73715-7_5
- Trevizo D., y López, M. (2018b). Hardline Policies, Blocked Mobility, and Immigrant Entrepreneurs, En *Neighborhood Poverty and Segregation in the (Re-)Production of Disadvantage* (pp. 21-53). Palgrave Macmillan, Cham. https://doi.org/10.1007/978-3-319-73715-7_2
- Torche, F. (2005). Unequal but Fluid: Social Mobility in Chile in Comparative Perspective. *American Sociological Review*, 70(3), 422-450. <https://doi.org/10.1177/000312240507000>
- Tsay, W. J. (2006). The educational attainment of second-generation mainland Chinese immigrants in Taiwan. *Journal of Population Economics*, 19(4), 749-767.
- Tubergen, F. V. (2005). Self-Employment of Immigrants: A Cross-National Study of 17 Western societies. *Social Forces*, 84(2), 704-732.
- Turner, T., y Cross, C. (2020). The role of labour market experiences in the social and

- political integration of first and second-generation Non-Western and Eastern European immigrants in Ireland. *Irish Journal of Management*, 39(2), 113-125.
- Tutino, J. (2002). Globalización, autonomías y revoluciones: poder y participación popular en la historia de México. En L. Reina y E. Servín (Coords.), *Crisis, reforma y revolución* (pp. 25-85). Taurus-Conaculta-INAH.
- Uña, O., Clemente, M., Espinosa, P., y Fernández, M. (2011). Choque cultural y confianza entre padres e hijos inmigrantes chinos. *Sociedad y Utopía. Revista de Ciencias Sociales*, (37), 81-94.
- Uribe, A. B., Covarrubias, K., y Uribe, I. (2013). El Programa Bracero: los herederos generacionales de la migración mexicana transnacional y la cofradía identitaria. *Estudios sobre las Culturas Contemporáneas*, XIX, 17-50.
- Uribe, C. (2005). Ascensos y descensos en la reproducción social. *Universitas Humanística*, Vol. 31(59), 36-51.
- Uwaifo, R., y Belton, W. (2012). Coming to America: Does Having a Developed Home Country Matter for Self-Employment in the United States? *The American Economic Review*, 102(3), 538-542.
- Vaaler, P. M. (2018). Immigrant Remittances and the Venture Investment Environment of Developing Countries. En A. R. Reuber (Ed.), *International Entrepreneurship*, (pp. 317-380). Palgrave Macmillan. https://doi.org/10.1007/978-3-319-74228-1_9
- Vandor, P. (2021). Are voluntary international migrants self-selected for entrepreneurship? An analysis of entrepreneurial personality traits. *Journal of World Business*, 56(2), 1-15. <https://doi.org/10.1016/j.jwb.2020.101142>
- Vázquez, C., y Cuecuecha, A. (Coords.). (2018). *Emprendimiento y migración de retorno*. México: Universidad Popular Autónoma del Estado de Puebla/El Colegio de Tlaxcala/Miguel Ángel Porrúa.
- Vázquez, J. (2011). De la independencia a la consolidación republicana. En P. Escalante B. García Martínez, L. Jáuregui, J. Zoraida Vázquez, E. Speckman Guerra, J. Garcia-diego y L. Aboites Aguilar, *Nueva Historia Mínima de México* (pp. 137-191). México: El Colegio de México.
- Veenstra, G., y Vanzella-Yang, A. (2021). Intergenerational social mobility and self-rated health in Canada. *SSM: Population Health*, 15, 1-6.
- Vega, D. (2021). Recent Immigration Policies in Mexico: The Failures of a Hardening Approach toward Irregular Migrant Flows. *Nationalism and Ethnic Politics*, 27(3), 405-418.
- Vega, D. (2021). La pandemia del COVID-19 en el discurso antimigratorio y xenófobo

- en Europa y Estados Unidos. *Estudios Fronterizos*, 22, 1-22. <https://doi.org/10.21670/ref.2103066>
- Vega, D. (2015). Migración y dinamismo demográfico: un análisis exploratorio de los municipios del estado de Guanajuato, México (1990-2010). *Acta Universitaria*, 24(6), 29-36.
- Vélez, R., Campos, R. M., y Fonseca, C. (2015). *El concepto de movilidad social: dimensiones, medidas y estudios en México*. Documento de trabajo No. 01/2015. Disponible en file:///C:/Users/Usuario/Downloads/2.8%20El%20concepto%20de%20movilidad%20social.pdf
- Vélez, M. G. (2014). Educación universitaria como factor de movilidad social. *Telos*, 16(2), 207-225.
- Verduzco, G. (2001). La migración mexicana a Estados Unidos: estructuración de una selectividad histórica. En R. Tuirán (Coord.), *Migración México-Estados Unidos: continuidad y cambio* (pp. 12-32). México: CONAPO.
- Vézina, C. (2016). Consideraciones transnacionales sobre la gestión del Programa Bracero, 1946-1952. *Relaciones. Estudios de Historia y Sociedad*, 37(146), 213-249. <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=13746707008>
- Viáfara, C. A. (2017). Movilidad social intergeneracional de acuerdo al color de la piel en Colombia. *Revista Sociedad y Economía*, (33), 263-287.
- Vidal-Coso, E., y Miret-Gamundi, P. (2014). The labour trajectories of immigrant women in Spain Are there signs of upward social mobility? *Demographic Research*, 31, 337-380.
- Villa, L. (2016). Educación superior, movilidad social y desigualdades interdependientes. *Universidades*, (68), 51-64.
- Villarreal, M. (2017). Replanteando el debate sobre migraciones internacionales y desarrollo: nuevas direcciones y evidencias. *REMHU: Revista Interdisciplinaria de Movilidad Humana*, 25(51), 181-198. <https://www.redalyc.org/journal/4070/407054491013/>
- Vinogradov, E., y Jørgensen, E. J. B. (2017). Differences in international opportunity identification between native and immigrant entrepreneurs. *Journal of International Entrepreneurship*, 15, 207-228. <https://doi.org/10.1007/s10843-016-0197-5>
- Vinogradov, E., y Kolvereid, L. (2010). Home country national intelligence and self-employment rates among immigrants in Norway. *Intelligence*, 38(1), 151-159.
- Wabgou, M. (2008). Migraciones internacionales y cambio social en las sociedades modernas. *Revista Colombiana de Sociología*, (31), 93-113.

- Wahbi, M., y Cebrián, J. A. (2008). La segunda generación de inmigrantes magrebíes en Francia. *Estudios Geográficos*, LXIX(265), 695-708.
- Waldinger, R. (2013). Más allá del transnacionalismo: Una perspectiva alternativa de la conexión de los inmigrantes con su país de origen. *Migraciones Internacionales*, 7(1), 189-219.
- Waldinger, R. (1986). Immigrant enterprise. A critique and reformulation. *Theory and Society*, 15(1/2), 249-285. <https://www.jstor.org/stable/657182>
- Wallerstein, I. (2007). *Abrir las ciencias sociales*. México: UNAM/Siglo XXI Editores.
- Wallerstein, I. (1974). *The Modern World System. Capitalist Agriculture and the Origins of the European World Economy in the Sixteenth Century*. Nueva York: Academic Press.
- Wang, Q., y Liu, C. Y. (2015). Transnational activities of immigrant-owned firms and their performances in the USA. *Small Business Economics*, 44, 345-359. <https://www.jstor.org/stable/43553053>
- Wang, Q., y Li, W. (2007). Entrepreneurship, ethnicity and local contexts: Hispanic entrepreneurs in three U.S. southern metropolitan areas. *GeoJournal*, 68(2/3), 167-182.
- Weakliem, D. (1992). Does Social Mobility Affect Political Behaviour? *European Sociological Review*, 8(2), 153-165.
- Werfhorst, H. G., y Heath, A. (2019). Selectivity of Migration and the Educational Disadvantages of Second-Generation Immigrants in Ten Host Societies. *European Journal of Population*, 35, 347-378.
- Westh, A. S. (2014). Migration and social mobility in Burkina Faso: historical perspectives on the migration divide. DIIS Working Paper 05. Disponible en https://www.diis.dk/files/media/publications/import/extra/wp2014-05_final_1.pdf
- Wiedner, J., y Giesecke, J. (2021). Immigrant Men's Economic Adaptation in Changing Labor Markets: Why Gaps between Turkish and German Men Expanded, 1976-2015. *International Migration Review*, XX(X), 1-30.
- Xie, Y., y Gough, M. (2011). Ethnic Enclaves and the Earnings of Immigrants. *Demography*, 48(4), 1293-1315.
- Yaish, M., y Andersen, R. (2012). Social Mobility in 20 modern societies: The role of economic and political context. *Social Science Research*, 41(3), 527-538.
- Yaish, M. (2002). The Consequences of Immigration for Social Mobility: The Experience of Israel. *European Sociological Review*, 18(4), 449-471.
- Yaish, M. (2000). Old Debate, New Evidence: Class Mobility Trends in Israeli Society, 1974-1991. *European Sociological Review*, 16(2), 159-183.
- Yaman, A., Mesman, J., IJzendoorn, M. H. van , y Bakermans-Kranenburg, M. (2010).

- Perceived family stress, parenting efficacy, and child externalizing behaviors in second-generation immigrant mothers. *Social Psychiatry and Psychiatric Epidemiology*, 45(4), 505-512.
- Yang, C., Colarelli, S. M., Han, K., y Page, R. A. (2011). Start-up and hiring practices of immigrant entrepreneurs: An empirical study from an evolutionary psychological perspective. *International Business Review*, 20(6), 636-645.
- Yankow, J. J. (2003). Migration, Job Change, and Wage Growth; a New Perspective on the Pecuniary Return to Geographic Mobility. *Journal of Regional Science*, 43(3), 483-516. <https://doi.org/10.1111/1467-9787.00308>
- Yaschine, I. (2013). Movilidad social, pobreza crónica y trabajo: reflexiones en torno al análisis de la reproducción de desventajas en hogares en pobreza. Documento de Trabajo No. 3. Disponible en <http://pued.unam.mx/export/sites/default/archivos/documentos-trabajo/003.pdf>
- Yokoyama K., y Birchley, S. (2020). Perspectives on Transnational Entrepreneurship. En *Transnational Entrepreneurship in South East Asia, Emerging-Economy State and International Policy Studies* (pp. 1-16). Springer. https://doi.org/10.1007/978-981-32-9252-9_1
- Young, D., y Kulkarni, V. S. (2009). The Role of Father's Occupation on Intergenerational Educational and Occupational Mobility: The Case of Second-Generation Chinese Americans in New York. *Sociological Forum*, 24(1), 104-134.
- Young, D. (2006). Stepping-Stone to Intergenerational Mobility? The Springboard, Safety Net, or Mobility Trap Functions of Korean Immigrant Entrepreneurship for the Second Generation. *The International Migration Review*, 40(4), 927-962. <https://www.jstor.org/stable/27645640>
- Yüceşahin, M., y Sirkeci, I. (2020). Coronavirus and Migration: Analysis of Human Mobility and the Spread of COVID-19. *Migration Letters*, 17(2), 379-398.
- Yuengert, M. A. (1995). Testing hypotheses of immigrant self-employment. *Journal of Human Recourses*, 30(1), 194-204.
- Zermeño, G. (1888). Imperialismo, progresismo y sociedad (1896-1920). En C. González Ortiz y G. Zermeño Padilla, *EUA. Síntesis de su historia II* (pp. 119-257). México: Instituto Mora.
- Zhai, K., y Moskal, M. (2021). The Impact of Place of Origin on International and Domestic Graduates' Mobility in China. *International Migration Review*, XX(X), 1-32.
- Zhang, Y., y Zhang, M. (2017). The Mechanism of Sustained Immigrant Entrepreneurship: Wenzhounese Immigrants in Italy. En S. Guercini, G. Dei Ottati, L. Baldassar y

- G. Johanson (Eds.), *Native and Immigrant Entrepreneurship* (pp. 169-188). Springer.
Disponible en: DOI 10.1007/978-3-319-44111-5_10
- Zhang, Y., y Zhang, M. (2016). Can overseas migrants develop sustained entrepreneurship? Multiple case studies of Wenzhou migrants in Italy. *The Journal of Chinese Sociology*, 3(4), 1-23.
- Zhang, J., Meli-lian, Y., Fang-wei, W., y Wei, C. (2013). Human Capital of Family and Social Mobility in Rural Areas-Evidence from China. *Journal of Integrative Agriculture*, 12(10), 1905-1915.
- Zhou, M. (2004). Revisiting Ethnic Entrepreneurship: Convergences, Controversies, and Conceptual Advancements. *The International Migration Review*, 38(3), 1040-1074.
- Zhou, M. (1997). Segmented Assimilation: Issues, Controversies, and Recent Research on the New Second Generation. *The International Migration Review*, 31(4), 975-1008.
- Zinn, H. (1999). *La otra historia de los Estados Unidos*. México: Siglo XXI Editores.
- Zuccotti, C., Ganzeboom, H. B. G., y Guveli, A. (2015). Has Migration Been Beneficial for Migrants and Their Children? Comparing Social Mobility of Turks in Western Europe, Turks in Turkey, and Western European Natives. *International Migration Review*, 51(1), 97-126. <https://doi.org/10.1111/imre.12219>
- Zuluaga, J. C. (2015). Afrodescendientes, representaciones y movilidad social en Tuluá. *Revista CS*, (16), 207-232.
- Zúñiga, V., y Giorguli, S. E. (2020). *Niñas y niños en la migración de Estados Unidos a México: la generación 0.5*. México: El Colegio de México.

*Movilidad social intergeneracional
en la migración internacional: El caso
Huandacareo, Michoacán*, de Eduardo Fernández
Guzmán, coeditado por la Universidad de Guanajuato
y Ediciones Comunicación Científica, S. A. de C. V. se
terminó de imprimir en diciembre de 2022 en los talleres de
Ultradigital Press, S. A. de C. V., Centeno 195, Col. Valle del Sur, 09819,
Ciudad de México. El tiraje fue de 200 ejemplares.

Los desplazamientos humanos son un tema de investigación muy relevante para la ciencia histórica, de suma relevancia para México por su robusta tradición, la cuestión de movilidad social vista históricamente en la migración amerita un análisis exhaustivo.

Esta investigación examina un tema escasamente estudiado en México, revela que los entrevistados manifiestan movilidad intergeneracional ascendente, ocupacional, de riqueza y socioeconómica para el caso de los empresarios, con ingresos, capacidad de compra y estilo de vida muy superior a la de sus padres; y educativa, subjetiva para la segunda generación.

La contribución de esta investigación, de corte comparativo con un enfoque de la migración como proceso —con perspectiva de la historia inmediata, metodológicamente basada en la historia oral—, tiene la peculiaridad de ponderar las características socio-demográficas y sociohistóricas de los empresarios y la segunda generación con estudios universitarios, bajo el concepto de movilidad social intergeneracional. En este trabajo las historias de vida y una prolongada observación participante nos permitieron acceder a este grado de información.



Eduardo Fernández Guzmán es Doctor en Historia Moderna y Contemporánea por el Instituto Mora. Profesor investigador de la Universidad de Guanajuato Campus Celaya-Salatierra. Miembro del Sistema Nacional de Investigadores (Nivel 1); de la Academia Michoacana de la Ciencia; y de la Red Internacional de Migración y Desarrollo. Sus líneas de investigación son la historia contemporánea de la migración internacional México-Estados Unidos.



**COMUNICACIÓN
CIENTÍFICA** PUBLICACIONES
ARBITRADAS
HUMANIDADES, SOCIALES Y CIENCIAS
www.comunicacion-cientifica.com

UNIVERSIDAD DE
GUANAJUATO



Ediciones
Universitarias



[DOI.ORG/10.52501/CC.066](https://doi.org/10.52501/CC.066)

ISBN: 978-607-441-951-1



9 786074 419511

ISBN (UG): 978-607-441-951-1
ISBN (ECC): 978-607-59425-8-2