

Ra Ximhai

Revista de Sociedad, Cultura y Desarrollo
Sustentable

Ra Ximhai
Universidad Autónoma Indígena de México
ISSN: 1665-0441
México

2012

REGRESAR A CASA, A HUANDACAREO, MICHOACÁN: REMESAS, RETORNO INVERSOR Y CAMBIO SOCIAL

Eduardo Fernández-Guzmán y Perla Shiomara del Carpio-Ovando

Ra Ximhai, enero - abril, año/Vol. 9, Especial 1

Universidad Autónoma Indígena de México

Mochichahui, El Fuerte, Sinaloa. pp. 121-134.



e-revist@s



REGRESAR A CASA, A HUANDACAREO, MICHOACÁN: REMESAS, RETORNO INVERSOR Y CAMBIO SOCIAL

RETURN HOME TO HUANDACAREO, MICHOACÁN: REMITTANCES, INVESTMENT RETURN AND SOCIAL CHANGE

Eduardo Fernández-Guzmán¹ y Perla Shiomara del Carpio-Ovando²

¹Profesor Investigador del Departamento de Estudios Culturales, Demográficos y Políticos, Universidad de Guanajuato. Campus Celaya-Salvatierra. ²Profesora Investigadora del Departamento de Estudios Sociales, Universidad de Guanajuato. Campus Celaya-Salvatierra.

RESUMEN

Este artículo pretende mostrar que la migración internacional, las remesas y el retorno inversor migrante pueden ser factores fundamentales en el cambio social de las comunidades de origen. Acudimos aquí al caso de Huandacareo, Michoacán, una población de la región centro-norte de la entidad con una gran tradición migratoria y una muy alta intensidad migratoria, para reflexionar sobre dichos cambios en una comunidad en la que la migración a Estados Unidos ha ejercido un gran impacto en la dinámica social y económica de su población.

Palabras clave: remesas, negocios remeseros, retorno inversor, cambio social.

SUMMARY

This article shows that international migration, remittances and migrant investor returns can be key factors in social change in the communities of origin. We come here to the case of Huandacareo, Michoacán, a town on the north-central region of the state with a long tradition of immigration and very high intensity of migration, to reflect on the changes in a community that migration to the United States has exercised a major impact on the social and economic dynamics of the population.

Key words: Remittances, remeseros business, investor return, social change.

INTRODUCCIÓN

Muchos de los descubrimientos empíricos actuales enfatizan no únicamente los cambios acaecidos, sino la gran complejidad que ha adoptado el proceso migratorio actual. La migración internacional es parte de una revolución transnacional que está reconformando las sociedades y la política en todo el mundo. Así tenemos que los esquemas migratorios de larga duración sobreviven con nuevas modalidades, que surgen como consecuencia del cambio económico, las luchas políticas y los conflictos violentos.

La nueva era de las migraciones, surgida a finales de la década de 1970 e inicios de los ochenta, se caracteriza por una gama de factores que se interrelacionan en un contexto global muy complejo y contradictorio que, por un lado, demanda una gran cantidad de mano de obra barata y de una movilidad de todos los factores productivos, de la generación de procesos de integración económica y la liberalización de flujos financieros; y, por el otro, genera barreras para la restricción de las migraciones internacionales (Ibarra, 2007).

En las últimas tres 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 fenómeno. De la década de 1940 a inicios de la década de 1980, el perfil y los patrones del migrante mexicano se caracterizaba por ser: trabajadores con niveles bajos de escolaridad, hombres, jóvenes, solteros, con poco dominio del inglés, con una baja calificación ocupacional, concentrados prácticamente en el suroeste estadounidense desempeñando en la agricultura y provenientes de las zonas rurales de unas cuantas entidades de la región centro-occidente de México, quienes trabajaban durante seis u ocho meses en Estados Unidos y el resto del año se mantenían ocupados en sus lugares de origen (Verea, 1982; Tuirán, 2007).

Recibido: 11 de septiembre de 2012. Aceptado: 20 de diciembre de 2012. **Publicado como ARTÍCULO CIENTÍFICO en Ra Ximhai 9(1): 121-134.**

Los estudiosos del fenómeno migratorio a Estados Unidos coinciden en señalar las características de este nuevo panorama que las diferencian de manera muy notable con las registradas en periodos anteriores: aumento en volumen de la migración que abarca toda la geografía nacional (Michoacán, Jalisco, Guanajuato y Zacatecas han perdido participación relativa, aunque aún envían alrededor de la mitad de los migrantes), cambios en el perfil sociodemográfico (aumento de los indígenas, mujeres y de origen urbano), en la temporalidad de los migrantes (ahora es más permanente por el aumento de la migración indocumentada y las políticas de contención fronteriza) y la diversificación de los sectores de inserción económica y de la geografía en la sociedad de destino, migración de familias completas, aceleración del proceso de ciudadanía -hacerse ciudadano estadounidense-, aumento de la fuga de cerebros, entre otras.

Adviértase también que en el ámbito sociocultural las repercusiones 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).

Hay que mencionar que el volumen de mexicanos en suelo estadounidense no ha dejado de crecer en las últimas décadas, por lo que ha situado a México como el tercer país que más población pierde anualmente a causa de la migración, superado sólo por China y la República Democrática del Congo (Ariza y Portes, 2007).

De 1961 a 1970, por ejemplo, la pérdida neta anual de población en México por migración hacia Estados Unidos fue de 30 mil personas en promedio. En el periodo 2001-2003 alcanzó 390 mil personas, 13 veces superior (Cabrera, 2007). Estos elementos han conformado la más grande diáspora del mundo: se calcula que más de 26 millones de personas de origen mexicano viven en Estados Unidos, de los cuales aproximadamente 10 millones nacieron en México, cerca del 10% de la población mexicana (Castles, 2007).

En este nuevo contexto, la migración está reconfigurando las relaciones sociales, culturales, económicas, psicológicas y políticas locales, a la vez que está generando redes transnacionales que interpelan las formas tradicionales de regulación de los flujos migratorios, así como las relaciones norte-sur a nivel mundial (Ibarra, 2007).

Consecuencias de la migración: las remesas

Debemos señalar que son múltiples las consecuencias de la migración, éstas van desde lo económico, lo político, lo económico hasta aspectos psicosociales y de salud de sus protagonistas.

Una de las consecuencias de este proceso, que tiene que ver con la dimensión económica, son las remesas sobre las cuales hay que reflexionar para analizar el despunte en los negocios remeseros y el retorno. A este respecto debemos subrayar que las remesas posibilitan el consumo y por ende la multiplicación de los negocios. No se puede entender el retorno sin antes contextualizar y problematizar todo en torno a las remesas y sus diferentes significados y manifestaciones.

Para los países en desarrollo, las remesas, a nivel macro, son una fuente crucial de divisas extranjeras. A un nivel meso y microestructural juegan un rol vital en aliviar la pobreza y sostener, mejorar, sustentar y aumentar la capacidad de las familias de los migrantes para educar y proveer de atención médica para sus hijos.

Sin embargo, como con el proceso de la migración en sí mismo, los beneficios directos de las remesas son selectivos y no tienden a fluir a los miembros más pobres de la comunidad. Las remesas están influenciadas por factores tales como: número de migrantes, el estatus marital, las

actividades económicas e ingresos en los países de recepción y emisor, y sus vínculos emocionales y sociales con el país de origen (Hass y Plug, 2006).

Asimismo, como nos dice Gareth Leeves (2009) después de estudiar el impacto de las remesas en Fiji y Tonga, hay asociación positiva entre remesas recibidas e intención de migrar. Es decir, las remesas tienen más influencia sobre los planes de migración de los individuos en los hogares donde las redes sociales son más fuertes.

Se calcula oficialmente que las remesas anuales para finales del siglo XX eran aproximadamente de 100 mil millones de dólares, de los cuales un 60% va a países en desarrollo, duplicándose de 1988 a 1999. En ese decenio las remesas constituyeron una fuente de ingreso para los países en desarrollo mucho más importante que la Ayuda Oficial al Desarrollo (Gammeltoft, 2002). Si vemos, por ejemplo, que en 1970 las remesas alrededor del mundo fueron casi de 2 mil millones de dólares, tenemos que en tan sólo tres décadas su crecimiento fue espectacular. Se observa al mismo tiempo que los 10 principales países receptores de remesas reciben el 50% del flujo total. México, como bien es sabido, es uno de los destinos más importantes de esos recursos.

Los efectos de las remesas no se limitan a los hogares mexicanos receptores sino que se extienden a la comunidad entera. Así tenemos, por ejemplo, que estos envíos en las entidades tradicionales de expulsión migrante en México (Michoacán, Jalisco, Guanajuato, Zacatecas) son más altos que los gastos sociales federales (en educación, salud y programas de combate a la pobreza), algunas veces hasta 14 veces como el caso de Guanajuato (Zarate-Hoyos, 2004).

Durante el periodo de 1990-2005, ingresaron a México 113 mil 802.82 millones de dólares por concepto de remesas. En términos de participación por estado en el año 2005 Michoacán recibió el 12.95% del total de las remesas, Guanajuato el 8.56%, Jalisco el 8.45%, Estado de México el 8.36% y el DF el 7.25%. Otro de los indicadores importantes para medir la relevancia de la migración para el país es el número de municipios con alguna intensidad migrante a Estados Unidos.

Durante el año 2000 tan sólo 92 municipios del país reportaron una nula participación migratoria (localidades principalmente del sur y suroeste del país); 2 350 municipios registraron algún contacto con el vecino país del norte. De estos, 492 son de alta y muy alta intensidad migratoria; 392 fueron de una intensidad media, y 1 466 municipios exhiben una muy baja intensidad migratoria. También es de resaltar que más de la mitad de los municipios de Aguascalientes (72.7%), Zacatecas (71.9%), Jalisco (65.3%), Michoacán (62.8%), Durango (59.6%) y Guanajuato (58.7%) cuentan con una intensidad alta o muy alta de migración (Reyes, 2006).

La migración internacional es un acontecimiento disruptivo en la vida de los individuos, las familias y las comunidades. Influye en la trayectoria de vida de los migrantes e individuos que los rodean, conlleva a una reestructuración del hogar y genera reajustes demográficos y cambia la organización productiva de una comunidad, influyendo, de manera positiva o negativa, en el desarrollo económico y la estructura social locales.

Por ello, las consecuencias de la migración para las comunidades de origen son múltiples y presentan diferentes matices dependiendo a qué se haga alusión (política, cultural, del comportamiento, socioeconómica), del nivel de análisis (el individuo, el hogar, la comunidad, la región, el estado, el país) y del contexto específico de la migración (el momento histórico en que ocurre, la tradición migratoria y el perfil del migrante).

Todas estas características varían de una región a otra y tienen un impacto desigual en la vida de las familias y las comunidades. El impacto de las remesas en las comunidades no prescinde de estas

consideraciones. De hecho, gran parte del debate y la concepción sobre las consecuencias positivas o negativas de la migración en los países y comunidades se ha centrado en la polémica sobre el uso de las remesas. Así, tenemos que la mayor parte de la literatura sobre el impacto de las remesas se ha centrado en aspectos económicos: su uso productivo o no productivo, su potencial para reactivar el crecimiento económico; su impacto en los niveles de pobreza y la desigualdad.

La asignatura pendiente es sobre el impacto de las remesas en la estimulación al cambio dentro de una variedad de instituciones socioculturales como las jerarquías locales de estatus, las relaciones de género, la reorganización del hogar, los patrones y las normas de consumo en la comunidad, las percepciones ante la migración y su influencia en las expectativas sobre las trayectorias vitales de las generaciones más jóvenes (Vertovec, 2006).

La migración mexicana a Estados Unidos, como bien lo describen Fernando Lozano y Fidel Olivera (2007), ha significado, a lo largo de su ya centenaria historia, una significativa canalización de recursos monetarios, que han permitido el sostenimiento de millones de hogares mexicanos, sobre todo en aquellos estados de mayor concentración de migrantes. Pero, enfatizan los autores, el impacto económico de las remesas en México es profundamente desigual y heterogéneo.

Desde finales del siglo XX las relaciones económicas de los migrantes con su comunidad de origen han sido objeto de una amplia -aunque dispersa- investigación multidisciplinaria sobre la relación entre migración y desarrollo. Analíticamente, las remesas reflejan vínculos sociales a larga distancia de solidaridad, reciprocidad y obligación, que unen a los migrantes con sus parientes y amigos a través de las fronteras nacionales controladas por los Estados.

Pero antes de entrar a la descripción en detalle de la importancia de las remesas, es preciso decir que éstas no son un paquete homogéneo, más bien hay diferentes tipos de remesas. Es decir, van más allá de consideraciones estrictamente económicas. Fue Peggy Levitt (1998) quien sugirió utilizar el concepto de **remesas sociales** para observar, básicamente en las comunidades de origen, los cambios culturales y las actividades sociales derivados del fenómeno migratorio. Entre ellos, la migración de retorno.

Sandra Nichols utiliza el término **remesas de técnica y tecnología** para destacar la relevancia del conocimiento y la tecnología que traen los migrantes a sus comunidades. Por su parte, Catalina Amuedo-Dorantes y Susan Pozo (2006) consideran el ahorro traído por los migrantes retornados como otra forma de remesas. Otros investigadores han documentado los cambios políticos vinculados con la migración, lo que le han denominado **remesas políticas**. Esta diversidad conceptual no es más que el reflejo de la complejidad y de la multidimensionalidad del fenómeno migratorio que abarca diferentes facetas: económica, social, cultural, tecnológica y política (Goldring, 2005).

Aun cuando las remesas monetarias han captado la mayor atención de los académicos y funcionarios públicos, enfatizando los beneficios de la migración, los beneficios y costos de las remesas sociales y las técnicas concretizadas en la migración de retorno (inversores, desarraigados, enfermos, etc.), están llamando cada vez más la atención de la comunidad académica.

Tipología de las remesas

La complejidad de las remesas, asimismo, está en el terreno propiamente económico. Aquí también la diseminación de significados ha tomado cuerpo. En el trabajo clásico de Jorge Durand, *Más allá de la línea* (1994), se distinguen tres tipos de remesas con fundamento en el criterio de su uso o función.

En primer lugar, se encuentran **las remesas como salario** que los migrantes envían de manera esporádica o frecuente a sus familiares. En segundo lugar, se encuentran **las remesas como inversión** que son remitidas, principalmente, en los viajes o traídas en el regreso, que tienen como objetivo la compra de terrenos o la edificación de una vivienda. Éstas han permitido la transformación arquitectónica en muchas poblaciones. El último tipo, son las **remesas como capital** que tienen el objetivo explícito de una inversión productiva que es, a decir de Durand, la más difícil de realizar, debido a los desiguales niveles económicos regionales, limitaciones de mercado y otras circunstancias contextuales que están fuera de la órbita de los migrantes. Las remesas como inversión y como capital impactan favorablemente a nivel local al diversificar las actividades económicas y crear alternativas laborales.

Luin Goldring (2004) también identifica tres tipos diferentes de remesas: **las familiares** que son usadas principalmente para cubrir costos corrientes (comida, vestido, vivienda) y para mejorar los servicios de salud, educación y seguridad social; **las remesas colectivas** enviadas por clubes de paisanos para proyectos comunitarios, y **las remesas empresariales** que tienen el explícito objetivo de inversión porque los migrantes inversores están intentando retornar.

La problematización de las remesas ha llegado al plano de las motivaciones más profundas de los migrantes por enviar estos recursos a sus patrias. Para Bernard Poirine (2006) hay dos modelos de motivación de las remesas: **el altruismo y el autointerés**. Cuando las remesas tienen una consideración altruista se considera el bienestar de los miembros de la familia como el factor de utilidad funcional, sus resortes más profundos son de carácter ético-afectivos.

Son considerados de autointerés cuándo: 1) los migrantes aspiran a heredar si el patrimonio está condicionado a través del comportamiento de los migrantes hacia la familia y particularmente a los padres; 2) la inversión de los migrantes en el lugar de origen necesita de la atención y mantenimiento de los miembros familiares, y 3) la intención de los migrantes es retornar al hogar y preparar el retorno (Lianos, 2008).

Stuart Brown (2008) refiere que la literatura empírica de las remesas no son conclusivas sobre si las motivaciones altruistas o de auto-interés son dominantes unas sobre las otras. Los contextos espacio-temporales imprimen sellos muy específicos. Puede haber una predominancia de uno sobre el otro, pero no deben de descartarse la realidad siempre presente de las dos.

El fluctuante interés académico y oficial en las remesas se parece mucho a las alzas y bajas en el volumen de estas transferencias monetarias, las que a su vez reflejan las condiciones cambiantes en el contexto estadounidense de recepción, así como la situación socioeconómica de México. Debido a que el interés se ha centrado en el desarrollo, la generalidad de las investigaciones sobre remesas se ha concentrado en medir el volumen, determinar el grado de contribución al desarrollo local, observar los canales de transferencia y buscar las variables del hecho de remitir recursos monetarios al lugar de origen (Guarnizo, 2007).

El tema de la migración internacional, las remesas y su impacto en los países de origen tiene una historia y literatura considerable. Es pues, importante conocer y analizar los resultados que han arrojado estas investigaciones, que están concentrados en realidades socioeconómicas, culturales, políticas e históricas muy concretas, pues sus conclusiones nos han facilitado la comprensión de los factores que alientan o desaniman el uso productivo de las remesas.

La empresa y sus clasificaciones

Antes de analizar el caso concreto de Huandacareo, es pertinente matizar lo que se entiende por empresa y sus clasificaciones. Los economistas la definen como la unidad económica básica

encargada de proveer las necesidades del mercado mediante la utilización de recursos materiales y humanos. Por tanto, se encarga de la organización de los factores de producción, capital y trabajo. Las empresas se clasifican en industriales, comerciales y de servicios.

La principal actividad de **las industriales** es la producción de bienes mediante la transformación de la materia (manufactureras) o de extracción de materias primas (extractivas). Las extractivas se enfocan en la explotación de recursos naturales, ya sean renovables o no renovables: pesqueras, madereras, mineras, petroleras, etc.

Las manufactureras son empresas que transforman la materia prima en productos terminados, y pueden ser: a) de consumo final, es decir, producen bienes que satisfacen de manera directa las necesidades del consumidor, por ejemplo, prendas de vestir, alimentos, aparatos eléctricos, etc.; b) de producción, es decir, estas satisfacen a las de consumo final, como maquinaria ligera, productos químicos, etc.

Las comerciales son empresas intermediarias entre el productor y el consumidor, y su función fundamental es la compra-venta de productos terminados. A la vez se clasifican en mayoristas, cuando venden a gran escala, o minoristas si su venta es al menudeo. Y las empresas de servicios son aquellas que brindan servicios a la comunidad como transportes, turismo, instituciones financieras, servicios públicos (energía, agua, comunicaciones), servicios privados (asesoría, ventas, publicidad, contable, administrativa), educación, finanzas, salubridad, estética, entre otros.

Véanse ahora algunos aspectos metodológicos de este estudio que centra su atención en las remesas de una comunidad michoacana: Huandacareo.

Apuntes metodológicos

Para esta investigación nuestras fuentes de información fueron primarias y secundarias. En relación con las primeras fue fundamental el trabajo de campo. Este constituye, por lo general, el medio más directo para el acopio de información. Trabajamos la observación y la exploración del terreno que es básicamente el contacto directo con el objeto de estudio (observación participante), el cuestionario y la entrevista, que consistió en el acopio cuantitativo y cualitativo de testimonios orales.

Lo que se pretendió con la utilización de estos instrumentos de recolección de datos, fue recuperar la riqueza de las experiencias de los informantes, posibilitando la descripción de aspectos y situaciones, vicisitudes, lugares donde trabajaron y espacios donde se desarrollaron y que no fueron registrados. Además, nos ofreció la posibilidad de un mayor contacto con la realidad de los ex-migrantes, migrantes, retornados, sus familiares y lugareños permitiéndonos mejores oportunidades en la reflexión sobre nuestro objeto de estudio.

Se realizó un recorrido por las principales calles, y el centro de Huandacareo (que concentra del 70 al 80% de los negocios de la localidad); encontramos más de 200 negocios, de los que consultamos a 155. Esto nos permitió detectar la cantidad de negocios remeseros, de retornados inversores y de los negocios que no tienen participación migrante.

Las fuentes secundarias utilizadas fueron libros, revistas, censos y periódicos. Ellas en su conjunto nos proporcionaron elementos teórico-metodológicos, el panorama histórico y contextual de la migración internacional México-Estados Unidos y de la migración de retorno alrededor del mundo; además tuvimos acceso a datos y estadísticas nacionales, estatales y locales, que en su conjunto no son posibles obtenerlas del trabajo de campo.

Huandacareo, Michoacán

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 1840 metros sobre el nivel del mar. Formando parte de la región centro-norte de ésta entidad. Su superficie es de 54.33 Km² que representa el 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 un 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). Según el Censo de Población y Vivienda de INEGI (2010) el municipio contó con una población total de 11 592 habitantes, de los cuales 5399 son hombres y 6193, mujeres.

Huandacareo es una población con una buena infraestructura carretera que permite un tránsito permanente y fluido con muchas rancherías y pequeñas localidades circunvecinas que vienen a abastecerse en sus comercios, se atienden en sus consultorios médicos, cambian sus dólares en las casas de cambio, se arreglan la greña en sus salas de belleza, así como el calzado, los vestidos de novias, etc. Según cifras de INEGI para 2007 el municipio tiene un total de 30 Km. de red carretera, de las cuales 25 Km. son alimentadoras estatales pavimentadas, y 5 Km. de caminos rurales pavimentados.

Situación de los negocios y organizaciones

La multiplicación de los negocios en Huandacareo se observa a partir de las tres últimas décadas producto de incremento acelerado de la migración a Estados Unidos y el envío de remesas. Huandacareo y los municipios que lo colindan están registrados en la categoría de muy alta intensidad migratoria. Esto posibilita el incremento del flujo monetario del extranjero y con ello la capacidad adquisitiva de sus pobladores.

Huandacareo es un buen receptáculo de los dólares que inundan las áreas rurales vecinas. Y el pueblo mismo abrió ventanas de oportunidad para la inversión y el consumo. El mayor poder adquisitivo generó mayores expectativas y horizontes educativos, alimentarios, de salud, servicios, suntuarios, de estatus, desencadenando ofertas y negocios variopintos. Las oportunidades de mercado aparecieron gracias a los dólares enviados por los nortños. Muchos de los productos que se ofertaban en las grandes ciudades de las inmediaciones como Morelia, Moroleón, Puruándiro, se abalanzaron de golpe en Huandacareo.

Ya no era necesario salir del pueblo para adquirir materiales para la construcción, muebles, artículos de primera necesidad, cambiar los dólares, pintarse las uñas, ir al cine, ir al médico, sacarse la muela, aplacar los excesos de la hormona con perfumes y chácharas diversas para atraer el sexo opuesto, matar los bichos en el campo y hacer la cosecha más lozana, poner a los animales más rubicundos, regalar alguna joyita o un mono de peluche, comprar la tele y el radio para no perderse la carabina de Ambrosio y Porfirio Cadena, las refacciones de auto y bici y un sinfín de cosas más.

Asimismo, el mercado regional favoreció el impulso de la porcicultura, y los recursos naturales privilegiados en terrenos y aguas termales propiciaron el crecimiento del sector turístico por medio de los balnearios. Estas dos actividades colocaron a Huandacareo como uno de los principales productores de cerdo y de la zona de balnearios de Michoacán. Las remesas en definitiva favorecieron este crecimiento micro y pequeño empresarial. Según datos del INEGI, en el año

2003, en el municipio de Huandacareo, había 459 unidades económicas. Pero no todos los negocios, empero, fueron inversión remesera¹ o de migrantes retornados.²

Cuadro 1. Negocios en las principales calles y centro de Huandacareo

Negocios en las principales calles y centro de Huandacareo	
Negocios de retornados	38.70%
Negocios de uso productivo de las remesas	25.80%
Negocios no remeseros, ni de retornados	35.48%

Fuente: Elaboración propia con base en el muestreo de los negocios en las principales calles y centro de Huandacareo entre los meses de enero-septiembre de 2009.

Haciendo un recorrido por las principales calles y el centro de Huandacareo (que concentra del 70 al 80% de los negocios de la localidad) encontramos más de 200 negocios, de los que consultamos a 155. De ellos 55 no son negocios remeseros ni de retornados, 40 son remeseros, y 60 de retornados. Es decir, el 64.52% de los negocios son de migrantes retornados o de uso productivo de las remesas; el otro 35.48%, son negocios fuera de la órbita migrante.

En términos porcentuales las empresas de los retornados representan el 38.70%, mientras que los remeseros es del 25.80%. Esto nos lleva a considerar que la migración es la principal forma de movilidad social en Huandacareo. Otras formas de ascenso son la herencia en especie o negocios, el comercio y las carreras universitarias.

Si nos detenemos a analizar de cerca al grupo de emprendedores no migrantes o sin recursos de los migrantes se observa que esas han sido casi las únicas vías (legales) para lograr estatus económico y social. Son muy marginales este tipo de negocios que se han levantado sin apoyo de una herencia, tradición empresarial o carrera universitaria. Es decir, que de trabajadores en Huandacareo se hayan convertido en inversores.

Del total de este tipo de negocios el 30.90% son de propiedad de profesionistas: médicos, contadores, ingenieros, biólogos, químico-farmacobiólogos, veterinarios. Han incursionado en las farmacias, joyería, purificadoras de agua, hielera, clínicas de salud, porcicultura, el Internet, y tiendas de regalos.

La mayoría de empresarios sin estudios profesionales han heredado la infraestructura y la vocación inversora. E igual sus negocios son de naturaleza agrícola, industrial, servicios. El conjunto de todos estos recorren un amplio espectro de ofertas: además de las antes citadas tenemos tiendas de abarrotes, restaurantes, torterías, taquerías, papelerías, carnicerías, refacciones para bicicletas y autos, casas de cambio, entre otras. La mayoría de ellos son de autoempleo³, 54.54%, y el resto, 45.45%, dan “chamba” a uno o más trabajadores. De los que generaron empleo la mitad son negocios de profesionistas y la otra mitad de negocios de la herencia. Podemos también resaltar que del total de estos negocios el 76.36% tienen menos de 30 años de antigüedad, el restante 23.63%, más de tres décadas de vida.

¹ Nos referimos a la inversión remesera a aquel negocio formado gracias a las remesas de los migrantes y que está dirigido y administrado por sus familiares en la comunidad de origen.

² INEGI para el año 2003 reportó 459 unidades económicas en todo el municipio. Véase <http://inegi.org.mx>

³ El autoempleo es una actividad de una persona que trabaja para ella misma de forma directa en unidades económicas (un comercio, un oficio, etc.) de su propiedad, que las dirige, gestiona y que obtiene ingresos de las mismas. Es una alternativa al mercado laboral, convertirse en emprendedor, en vez de ser empleado o subordinado de otra persona u organización. Se puede identificar así a quien necesitando empleo, en vez de pedirselo a una institución o a un patrón, utiliza su ingenio, su capital y su esfuerzo para generar oferta de trabajo, creando uno para sí mismo.

Vale mencionar que de estos inversores el 18% de sus padres tuvieron experiencia migratoria a Estados Unidos, el resto nunca sus “botas” pisaron suelo estadounidense. No al menos como trabajadores. Y la mayoría de sus hermanos e hijos nunca han estado en el norte.

La migración mexicana a Estados Unidos ha sido una migración fundamentalmente laboral, con migrantes con índices educativos bajos, con habilidades y calificaciones muy acordes con un mercado laboral de bajo emolumento y en su mayoría indocumentados; insertos en comunidades transnacionales con bajas tasas de actividad empresarial y en un ambiente de rechazo y discriminación social, y de políticas oficiales de criminalización y contención fronteriza.

Por causa del vínculo contextual del espíritu empresarial transnacional, no siempre son los más aptos académicamente o con más pericia laboral quienes invierten. En ausencia de un contexto social transnacional de apoyo, los migrantes más hábiles o calificados eligen la alternativa de buscar la movilidad social en el mercado laboral del país de recepción, antes que por medio de las ventajas que brindan las empresas transfronterizas que exigen un vínculo permanente con los países de origen.

De estas premisas se saca como conclusión que el inversor transnacional no es una actividad pasajera emprendida por migrantes aislados; más bien es un esfuerzo duradero enraizado en campos sociales de solidaridad, reciprocidad y obligaciones que trascienden las fronteras nacionales.

Los retornos cíclicos también determinan el grado de vínculo con el lugar de origen y favorecen el retorno definitivo. Cuando la migración se compone de jóvenes adultos que trabajan en el extranjero por breves periodos y regresan a su comunidad después de acumular ahorros suficientes, los efectos positivos directos e indirectos son muy factible que se realicen. Por otro lado, cuando se compone de familias enteras, los efectos acumulativos de despoblamiento generados por la migración son más posibles. Las familias enteras echan raíces en el extranjero y son menos probables a que regresen, envíen remesas y promuevan la inversión en sus comunidades.

El retorno de los migrantes inversores a su país de origen es visto como uno de los factores más positivos de la migración. Estos migrantes retornan con nuevas habilidades y conocimientos, con ahorros y capacidad de inversión, que pueden contribuir al desarrollo de sus comunidades y regiones. Sin embargo, más allá de los retornos cíclicos (vacaciones, visitas) el retorno definitivo y planificado es sólo de unos cuantos, y tampoco existen en la mayoría de los países, México incluido, programas o políticas oficiales con el objetivo de estimularlo o apoyarlo. Ante la ausencia de un entorno favorable para el retorno, éste no se produce.

Análisis de resultados

En nuestro trabajo de investigación identificamos un proceso que generó *increasing returns* durante su evolución. Puesto que nuestra variable dependiente es el retorno productivo migrante lo encontramos en el siguiente caso:

En 1942 se creó el Programa Bracero. Estados Unidos al incursionar a la segunda guerra mundial necesitaba llenar las vacantes laborales que dejaron los soldados en las regiones agrícolas e industriales. Los trabajadores mexicanos llegaron en miles contratados temporalmente para llenar estos vacíos. A pesar de que los emisarios de la embajada estadounidense, en nuestro país, tocaban a las puertas de Huandacareo para el contrato de braceros particularmente el contexto cultural no favorecía en 1942 para una respuesta pronta y positiva por parte de los huandacarenses para irse a trabajar al vecino país.

La iglesia católica infundía miedo en las familias, ya que advertían que aquél que se alistara de bracero era casi seguro que sus nombres aparecerían en las listas de los salvadores de la patria “gringa” en el frente de guerra.

Por otra parte, los caciques le echaban leña al fuego tratando de disuadir a los potenciales trotamundos. La vía más segura era, cuando apretaba el hambre y las cosechas eran flacas, migrar a la Ciudad de México, que ya desde inicios de la década de 1930 empezó a recibir a huandacarenses que ofrecía en su creciente franja industrial empleos más remunerativos que los que se brindaban en las agotadoras labores agrícolas en su terruño. Como siempre, hubo rebeldes que a llantos y regañones apuntaron el guarache para el norte.

De regreso, con bota y mezclilla, pistola nueva y mayor poder adquisitivo, detonaron la curiosidad de muchos jóvenes que en mayor cantidad fortalecieron el imaginario y la tradición por migrar, que de hecho arranca desde inicios del siglo XX. Estos jóvenes en plena efervescencia, y siempre prestos a sacar la daga ante la primer provocación, dilapidaban sus ahorros en cerveza, serenata y balacera, o para cubrir necesidades de vestido y alimentación, o invertir en casas, terrenos, y ganado.

Pero, a inicios de la década de 1950 a un joven se le ocurrió poner una tienda de abarrotes, inaugurando con ello el primer negocio producto del ahorro bracero. Ese bracero pudo haberse quedado en Estados Unidos, dada su disciplina al trabajo y ahorro, o migrado a la ciudad de México (puesto que fue migrante en esa ciudad) o a otra ciudad a invertir su capital. Le fue bien, y a inicios de los sesentas otro bracero abre un expendio de semillas y más tarde una granja de puercos (ya para inicios de los ochentas éste se consolida como el más rico del pueblo). En los sesenta y setenta la inversión productiva migrante en Huandacareo florece con la cría del cerdo y en los primeros proyectos turísticos. La actividad porcícola decreció por la entrada en vigor del TLC; sin embargo, los servicios turísticos (balnearios) siguen siendo muy prósperos hoy en día.

Este ejemplo nos permite observar cómo grandes consecuencias pueden resultar de pequeños y contingentes eventos, y particulares cursos de acción, una vez introducidos, pueden ser casi siempre imposibles de revertir. De hecho, entre las décadas de 1960 y 1980 tres de las cuatro familias económicamente mejor colocadas de Huandacareo el origen de sus riquezas fue producto del ahorro como trabajadores migrantes. La reestructuración de las elites locales fue debido a la migración internacional. La migración, accesible para muchos, permitió la movilidad social de manera más acelerada que la proverbial forma de ascenso basada en la herencia, la arriería, el chiripazo de algún profesionista, o encontrarse un tesoro de los muchos que dejaron diseminados los “pelados” en su pisa y corre de los avatares de la revolución⁴.

Así, los Velásquez, Caballero, Martínez, Álvarez, Cáhue, y Zavala, desde la década de 1950 empezaron a invertir sus ahorros migrantes; primero, en tiendas de abarrotes, maicerías, y luego, en granjas de cerdos, ferreterías, balnearios. Estos impulsos iniciales forman parte de la tradición por migrar, del prestigio y estatus que puede traer consigo. Su influencia además de ser económica, es simbólica y cultural. En el imaginario colectivo, el norte puede colocarte en la cúspide de la pirámide social, de ahí que tácitamente se tome como modelo a estos primigenios inversores como prototipos de éxito, razón por lo que se les quiere emular.

Esta es una parte, muy significativa, de la vocación por invertir. Existen otras como las tradiciones y vocaciones empresariales familiares. El 80% de los migrantes retornados inversores tienen algún

⁴ Es de voz popular que una de las familias más prosperas en estas últimas décadas, su riqueza se debió de manera fortuita al encontrarse con un “guardo” de centenarios de oro. De ahí se convirtieron en uno de los principales productores de cerdo en la región.

hermano o su papá fue inversor. El otro 20% no cuenta con tradición empresarial en sus padres y hermanos. Muchos de los gustos, conocimientos y habilidades en el negocio empiezan desde los primeros balbuceos, se sociabiliza en ello desde la más tierna infancia. Uno de ellos nos cuenta:

“Mi papá fue bracero, luego siguió migrando como residente legal. Cuando puso la panadería, 6 meses trabajaba aquí y 6 allá. Estuvo en California y Chicago. Luego ya se pensionó. La vocación por poner un negocio pues viene desde los abuelos, luego con mi papá. Mi papá puso la panadería en 1947. Sus ahorros los invirtió en la panadería. Mis abuelos maternos eran panaderos, me enseñé desde muy chico, a mí no me gustaba esto, a mí lo que me gustaba era la música, pero colaborando poco a poco inicié en esto. Ya ves ya es un gusto familiar. Luego yo puse un horno en la casa de mis papás (...) a mis hermanos también les gustó eso de invertir. Tres de mis hermanos cuando yo estaba en Estados Unidos regresaron y pusieron sus negocios. El mayor, Nicolás, regresó en 1975 ya con 4 hijos nacidos allá, y puso su panadería, que todavía la sigue trabajando. Joaquín regresó a inicios de los ochenta y puso un taller de costura, años después la crisis lo hizo irse de nuevo para Estados Unidos. Y, Amparo, en los setenta puso una cafetería pero se volvió a ir porque su hijo quería seguir estudiando en Estados Unidos. Así que esto viene de familia, es como otros que siguen en el estudio, pues los hermanos, sus papás pues les inculcan eso” (Arturo, Huandacareo, Michoacán, 25 de agosto de 2009).⁵

A los de iniciativa propia y sin tradición familiar inversora les fue más difícil abrirse paso en el mundo de los negocios. No cuentan con infraestructura, ni redes sociales empresariales, que les muestren los vericuetos y habilidades para asirse de las mejores oportunidades e información. Tienen que aprender de grandes todos los códigos básicos del mercado, la administración y los cursos legales de los negocios. Veamos de cerca de uno de ellos:

“No, mi curiosidad y el gusto por el negocio me salió de mí, nadie, nadie en la familia me enseñó esto, o me dijo ponte un negocio, o yo te ayudo. Yo me abrí solo, mi papá era campesino, mis hermanos como todos, trabajadores, unos en el campo, otros en las granjas o de chalanos, a ninguno le interesó poner negocios, pues de dónde, uno debe de tener la iniciativa propia para trabajar por su cuenta. Yo cuando me fui al norte dije quiero ya no trabajarle a nadie, voy y vuelvo con dinero para poner mi negocio. Y sí, me aventé unos años allá en Chicago le trabajé duro y vámonos. Al principio fue bien difícil no le sabía a esto, dónde tramitar los papeles del permiso y todas esas cosas que se hacen. Luego como era nuevo en esto casi no te hacen caso, veía a los que hacían lo mismo pero con apellidos y con años en esto y todo era más fácil. No hombre, cuando tienen apoyo de una familia de lana y experiencia en ese trabajo casi el negocio funciona solo. Uno tiene que abrirse campo solito, darte a respetar con trabajo y que te valoren a pesar del apellido” (José, Huandacareo, Michoacán, 15 de agosto de 2009).

Años de trabajo, precaución en el consumo, envío de remesas a familiares y ahorro, fueron la tónica en su estancia en Estados Unidos. Los inversores retornados confiesan que la disciplina, la puntualidad son necesarios para mantenerse en los trabajos.

Muchos migrantes jóvenes dilapidan un porcentaje elevado en productos superfluos: cerveza, fiestas, droga. Descuidando con ello el trabajo y los ahorros. Cuando se tiene intenciones de invertir, es fundamental, saber administrar los ingresos y cuidar los trabajos, nos comentan. Sin embargo, no todo el que ahorra tiene vocación empresarial, ya que hay migrantes que tienen cantidades de dinero considerables en bancos de ambos países y no pasa por su cabeza un plan de negocios, más bien se proyecta a la hora del retiro como un fondo que brinda seguridad financiera.

En definitiva, los retornados inversores se disciplinaron al trabajo, al gasto y al ahorro. De ahí que su rutina se delimitara de la casa al centro de trabajo, y de éste al hogar. Los fines de semana eran

⁵ Los datos que colocamos en los fragmentos de entrevistas cuidan el anonimato de sus protagonistas.

para tareas de aseo, ir al centro comercial, unos; los otros, hacer deporte, ver televisión, estar con la familia.

El 70% de los retornados enviaban periódicamente remesas a sus familiares, así como una cantidad extra para ser depositado en una cuenta bancaria. El contacto con familiares era inevitable, por lo que la comunicación era fluida y muy frecuente. Los que no enviaban fue principalmente porque su retorno fue repentino debido a razones familiares, deportación; o también porque su familia radicaba en Estados Unidos, y fueron, por ende, los que menos ahorraron y a la hora del regreso, los más descapitalizados.

La cantidad de ahorros en el momento del retorno fue desde los 2 mil hasta los 50 mil dólares. Unos lo recuerdan en términos monetarios nacionales que van de 120 mil pesos hasta los 3 millones de pesos. Estas cantidades eran considerables en esos años, como lo recuerda un retornado entrevistado:

“Yo me vine en 1982 con un ahorro de 2 millones de pesos, te imaginas, a los 20 años de edad con ese dinero, no hombre era un dineral...al año siguiente también se vino R (...) decía que traía 2 millones de pesos para quedarse e invertirlos aquí. Con ese dinero puso una buena granja de puercos, levantó un casonón, compró carro y camioneta, y todavía le sobró para el banco. Decía que aquí él iba hacer y deshacer, pero poco el gusto le duró, no supo administrar y a la chingada mando todo, y pa´tras de nuevo, al norte” (Jaime, Huandacareo, Michoacán, 13 de julio de 2009).

No todos los migrantes que desean retornar e invertir en sus comunidades cuentan con las condiciones propicias para hacerlo. No basta tener un sueño largamente acariciado de retornar y un prurito por ser autoempleado o empleador, estar harto de la rutina en Estados Unidos, y tener un ahorro sustantivo. Deben interactuar una serie de condiciones a nivel macro, meso y micro para hacer realidad el anhelo de volver e invertir en su terruño.

Reflexiones finales

Huandacareo es un pueblo cuya historia migratoria a Estados Unidos comienza a inicios del siglo XX. Poco más de cien años le han valido para tener un rango de alta intensidad migratoria 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. Al igual que a nivel nacional ha experimentado cambios importantes en las últimas décadas, entre ellas el retorno inversor que le vino a inyectar a la población, con sus recursos y conocimientos, nuevas perspectivas de desarrollo.

No podemos perder de vista el lado adverso del retorno, que ha traído elementos negativos para la sociedad; pero haciendo un balance, pensamos que los elementos positivos sobrepasan a los negativos.

Al analizar los negocios remeseros, y el retorno inversor, expresamos que el cambio social fue evidente por motivo de la movilidad social de estos trabajadores migrantes. Sus empresas generaron empleo, colocaron a Huandacareo como uno de los principales productores de cerdo y de atracción turística en balnearios en Michoacán, reactivaron la economía local, siendo la inversión remesera y de retornados la más importante, comparada con la inversión de no migrantes.

El impacto fue positivo, la inversión en la comunidad nunca antes tuvo un crecimiento como en las tres últimas décadas. Los efectos multiplicadores se observan en la gama de negocios que se han creado a raíz del aumento de la migración y las remesas. La explosión en la remodelación y construcción de viviendas transformó la arquitectura local, se consolidó la industria de la migración

creándose casas de cambio, agencias de viaje; paralelo a ello, se consolidó una red de “coyotes”, y prestamistas que hicieron su agosto con la masificación migratoria. Diversas empresas industriales, comerciales y de servicios aparecieron por efecto directo de este fenómeno.

Se observa con ello que la migración internacional fue la principal forma de movilidad social de la población, por encima de los capitales y negocios heredados, la educación universitaria, la actividad comercial y los tesoros encontrados. Las elites económicas se reestructuraron en las últimas décadas a raíz del retorno inversor migrante. La migración, y la inversión en pocos años, permitieron romper con liderazgos económicos y políticos de casi un siglo de antigüedad. 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, migrante interno o extranjero.

La mayoría eran campesinos, jornaleros que subsistían con los bienes más elementales. La pirámide social era más rígida sin grandes cambios durante mucho tiempo. La migración internacional permitió una mayor movilidad social que a su vez allanó el camino para mayores márgenes de inversión educativa que ha favorecido a muchos habitantes en la consumación de sus estudios universitarios y con ello mayores y mejores posibilidades de empleo. La migración, la inversión productiva de las remesas y los retornados han dado muestras de ser un componente importante del desarrollo y crecimiento económico local, y de cambios culturales y simbólicos muy significativos para esta población michoacana en las últimas décadas.

LITERATURA CITADA

- Amuedo-Dorantes, C. y C. Pozo. 2006. **Remittance Receipt and Business Ownership in the Dominican Republic**, *The World Economy*, journal compilation, pp.939-956.
- Anuario Estadístico del Estado de Michoacán, Edición 1997, Aguascalientes, **INEGI-Gobierno del Estado de Michoacán**, 1997
- Ariza, M. y A. Portes (coords.). 2007, **El país transnacional**. Migración mexicana y cambio social a través de la frontera, México, UNAM-Instituto de Investigaciones Sociales.
- Brown, S. 2008. **Can Remittances Spur Development? A Critical Survey**, *International Studies Review*, vol. 8, pp.55-75.
- Cabrera, E. 2007. **Migración: inaceptable el unilateralismo**, en Enriqueta Cabrera (compiladora), *Desafíos de la migración. Saldos de la relación México-Estados Unidos*, México, Editorial Planeta, pp.283-320.
- Castles, S. 2007. **Una comparación de la experiencia de cinco importantes países de emigración**, en Stephen Castles y Raúl Delgado Wise (coordinadores), *Migración y desarrollo: perspectivas desde el sur*, México, Universidad Autónoma de Zacatecas/Miguel Ángel Porrúa, pp.275-308.
- Durand, J. 1994. **Más allá de la línea**, México, CONACULTA.
- Gammeltoft, P. 2002. **Remittances and Other Financial Flows to Developing Countries**, *International Migration*, vol. 40, núm. 5, pp.181-211.
- Goldring, L. 2005. **Implicaciones sociales y políticas de las remesas familiares y colectivas**, en Raúl Delgado Wise y Beatrice Knerr, (coordinadores), *Contribuciones al análisis de la migración internacional y el desarrollo regional en México*, México, Universidad Autónoma de Zacatecas/Miguel Ángel Porrúa, p.67-93.
- Goldring, L. 2004. **Family and Collective Remittances to México: A Multi-dimensional Typology**, *Development and Change*, vol. 35, núm. 4, pp. 799-840.
- Guarnizo, L.E. 2007. **La nueva configuración de los estudios sobre migración**, en Marcela Ibarra Mateos, (coordinadora), *Migración. Reconfiguración transnacional y flujos de población*, México, Universidad Iberoamericana Puebla, pp.23-48.
- Hass, H. y R. PLUG. 2006. **Cherishing the Goose with the Golden Eggs: Trends in Migrant Remittances from Europe to Morocco 1970-2004**, *International Migration Review*, vol. 40, núm. 3, Fall, pp. 603-634.

- Ibarra, M. (coord). 2007. **Migración**. Reconfiguración transnacional y flujos de población, México, Universidad Iberoamericana Puebla.
- INEGI. Censo de Población y Vivienda 2010. <http://www.inegi.gob.mx>
- Leeves, G. 2009. **Migration Plans and Received Remittances: Evidence from Fiji and Tonga**, International Migration Review, vol. 43, núm. 1, Spring, pp.160-177.
- Levitt, P. 1998. **Social remittances: migration driven local-level forms of cultural diffusion**, International Migration Review, vol. 32, pp.926-948.
- Lianos, T.P. y J. Cavounidis. 2008. **Immigrant Remittances, Stability of Employment and Relative Deprivation**, International Migration, 2008, pp.1-24.
- Lozano Ascencio, F. y F. Olivera Lozano. 2007. **Impacto económico de las remesas en México: un balance necesario**, en Marina Ariza y Alejandro Portes, (coordinadores), El país transnacional. Migración mexicana y cambio social a través de la frontera, México, UNAM/Instituto de Investigaciones Sociales, pp. 119-150.
- Poirine, B. 2006. **Remittances sent by a growing altruistic diaspora: How do they grow over time?**, Asia Pacific Viewpoint, vol. 47, núm. 1, April, pp.93-108.
- Reyes Tépac, M. 2006. **El flujo migratorio internacional de México hacia los Estados Unidos y la importancia de las remesas familiares en la economía mexicana, 1990-2005**, Centro de Documentación, Información y Análisis, Cámara de Diputados, Febrero, pp.1-38.
- Tuirán, R. 2007. **La migración mexicana hacia Estados Unidos: los retos del presente y del futuro**, en Enriqueta Cabrera (compiladora), Desafíos de la migración. Saldos de la relación México-Estados Unidos, México, Editorial Planeta, pp.109-134.
- Verea, M. 1982. **Entre México y los Estados Unidos: los indocumentados**, México, Ediciones el Caballito.
- Vertovec S. 2006. **Transnacionalismo migrante y modos de transformación**, en Alejandro Portes y Josh DeWind, (coordinadores), Repensando las migraciones. Nuevas perspectivas teóricas y empíricas, México, Universidad Autónoma de Zacatecas/Miguel Ángel Porrúa, pp.157-190.
- Zarate-Hoyos, G. A. 2004. **Consumption and Remittances in Migrant Households: Toward a Productive Use of Remittances**, Contemporary Economic Policy, vol. 22, núm. 2, October, pp. 555-565.

Dr. Eduardo Fernández Guzmán

Miembro del Sistema Nacional de Investigadores, Nivel 1. Licenciado y Maestro en Historia por la Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo de Morelia, México. Obtuvo el grado de Doctor en Historia Moderna y Contemporánea en el Instituto Mora en la Ciudad de México (mención honorífica). En la actualidad es profesor-investigador de tiempo completo del Departamento de Estudios Culturales, Demográficos y Políticos de la División de Ciencias Sociales y Administrativas de la Universidad de Guanajuato Campus Celaya-Salvatierra. Además, es miembro de la Red Internacional de Migración y Desarrollo. Sus líneas de investigación son la historia contemporánea de la migración internacional México-Estados Unidos, así como las causas y consecuencias de la migración de retorno en las comunidades de origen. Entre sus más recientes publicaciones destaca: *Migración internacional en un pueblo michoacano. Retorno e inversión migrante (1982-2008): El caso Huandacareo*, México, PEARSON, 2011; "Revisión bibliográfica sobre la migración de retorno", en *Norteamérica, Revista Académica del CISAN-UNAM*, Año 6, número 1, enero-junio de 2011, pp.35-68. Correo electrónico: kutibirrin10@gmail.com.

Dra. Perla Shiomara del Carpio Ovando.

Doctora y maestra en Psicología Social por la Facultad de Ciencias Políticas y Sociología de la Universidad Complutense de Madrid. Licenciada en Psicología por la Universidad de Ciencias y Artes de Chiapas. Ha participado en congresos nacionales e internacionales y ha sido acreedora de diversos premios entre los que sobresale el Premio Especial otorgado por la **Sociedad Española de Psicología Experimental** en el III Certamen Teresa Pinillos de Divulgación Científica (2012), el Primer Lugar otorgado por la **Asociación Castellano Manchega de Sociología** en el concurso de Ensayo Breve Fermín Caballero (2009), el **Premio Estatal de la Juventud** (2009), otorgado por el **Gobierno del Estado de Chiapas** y el **Premio en redacción Carta a mis padres** (2011), otorgado por el **Instituto Mexicano de la Juventud**. Actualmente es profesora e investigadora de tiempo completo en la Universidad de Guanajuato, Campus Celaya-Salvatierra, División de Ciencias Sociales y Administrativas, Departamento de Estudios Sociales. Sus líneas de investigación actuales son: identidad, trabajo, artesanías, pueblos indígenas y procesos migratorios. Correo electrónico: pdelcarpio@ugto.com.