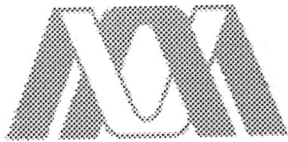


889 2012/007 AAM



Casa abierta al tiempo

Universidad Autónoma Metropolitana

Unidad Iztapalapa

MUJERES MEXICANAS MIGRANTES
EMPRESARIAS EN CHICAGO, ILLINOIS.

T E S I N A

QUE PARA OBTENER EL GRADO DE LICENCIADA EN

C I E N C I A P O L Í T I C A

PRESENTA

MONTSERRAT MOSQUEDA MARTÍNEZ.

MATRÍCULA: 205225843

ASESORA:
DRA. ALEJANDRA ARROYO
MARTÍNEZ SOTOMAYOR

LECTOR:
MTRC. MARCO ANTONIO
IBÁÑEZ

Iztapalapa, Ciudad de México, Marzo, 2013



Contenido

AGRADECIMIENTOS	2
INTRODUCCIÓN	3
CAPÍTULO 1	7
CAPÍTULO 2	17
CAPÍTULO 3	26
CAPÍTULO 4	38
CAPITULO 5	48
CAPÍTULO 6	59
6.1 Datos Generales de las mujeres	59
6.2 Los casos de las seis mujeres estudiadas	60
6.2.1 Tres Hermanos Variedades	60
6.2.2 Gaudi Coffe	62
6.2.3 JJR Marketing	65
6.2.4 Sweet Cheeks and Pasties	67
6.2.5 My Super Star	72
6.2.6 Innovación Vida	73
CONCLUSIONES	77
ANEXO 1	81
ANEXO 2	83
ANEXO 3	97
BIBLIOGRAFÍA	131



AGRADECIMIENTOS

Agradezco a la Doctora Alejandra Arroyo Martínez Sotomayor por invitarme a colaborar como becaria en el proyecto CONACYT e la Universidad Autónoma Metropolitana-Iztapalapa y el instituto de Investigaciones Económicas de la UNAM, teniendo la oportunidad de viajar a Chicago, Illinois, lugar donde se desarrollaron las entrevistas a los emprendedores mexicanos de donde se desprendió esta investigación, así como agradezco su dirección para que esta tesina llegara a término.

Así mismo deseo agradecer al Maestro Marco Antonio Ibáñez por su participación como lector en mi trabajo y siempre estar interesado en los alumnos de la UAM-I así como a la Maestra Martha Elena Bañuelos ambos de la Unidad Iztapalapa por su apoyo durante este proceso.

Mi reconocimiento a los migrantes mexicanos quienes colaboraron en la investigación, en especial a las seis mujeres migrantes empresarias que compartieron una de las experiencias de las que retomé información para desarrollar su historia de vida, siendo el inicio de mi trabajo final de titulación.

Quiero mencionar especialmente a mis padres, Eluvia Martínez Nila y Eduardo Mosqueda Bravo, quienes han sido mi apoyo y motivación, por la ayuda y paciencia que me tuvieron durante varios años para terminar mis estudios universitarios, así como a hermano Diego Eduardo y su guitarra que me acompañaron durante la redacción de la tesis.

Agradezco a la Universidad Autónoma Metropolitana- Iztapalapa por el vivo espacio que nos brinda a todos estudiantes que transitamos por sus aulas con vivo interés por desarrollarnos y crecer como personas.



INTRODUCCIÓN

Para la elaboración del este estudio de campo que se realizó en la Ciudad de Chicago se partió del proyecto “Experiencia empresarial transfronteriza: Repatriación de capitales para el desarrollo” realizado en la Universidad Autónoma Metropolitana-Iztapalapa (UAM-I) en colaboración con el Instituto de Investigaciones Económicas de la UNAM (IIEc) auspiciados por el Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología (CONACYT), del cual formé parte como becaria. Participé en la búsqueda de bibliografía, con los que se formó una base de datos para de los mexicanos empresarios en Chicago, su selección y posterior contacto para realizarles entrevistas que nos permitieran alcanzar los objetivos del proyecto. Esto enriqueció con mucho mi experiencia al viajar a la Ciudad de Chicago en donde se entrevistaron a cuarenta y dos empresarios migrantes mexicanos que han establecido pequeñas y medianas empresas. Mi interés principal era escuchar a las mujeres migrantes y analizar las motivaciones que tuvieron al migrar, el modo en qué se capitalizaron para establecer su empresa, así como el modo en que lograron hacerlo. Este trabajo es un subproducto de la investigación principal.

El objetivo general del proyecto fue analizar la experiencia y capacidades empresariales de las familias transfronterizas, su demanda de servicios financieros y sus condiciones para insertarse en procesos de ahorro y financiamiento, seleccionando tres diferentes grupos de acuerdo a su región de origen. Los objetivos particulares de la investigación fueron estudiar las experiencias empresariales de familias transfronterizas en ambos lados de la frontera y las características de su desempeño, así como analizar las capacidades empresariales adquiridas y la movilidad familiar transfronteriza existente. Así mismo se impuso el objetivo de estudiar la demanda de servicios financieros de estos grupos, sus características y desempeño así como analizar su capital potencial de demanda de financiamiento para proyectos productivos en su comunidad de origen, vinculados a su capital humano, experiencia empresarial, condición patrimonial y transferencia de capital. Otro objetivo fue analizar su capacidad potencial para la ampliación transfronteriza de sus empresas hacia sus regiones de origen, así como estudiar su demanda potencial en inversiones de cartera, seguros, y fondos de ahorro para



el retiro, vinculado al desempeño de entidades financieras regionales. Finalmente, el proyecto se avocaba a estudiar una propuesta para el financiamiento hipotecario de familias transfronterizas y el crecimiento de una cultura de inversión patrimonial.¹

En el capítulo 1 se hace una síntesis de las principales teorías migratorias desde la Teoría Neoclásica para el estudio de las migraciones hasta la Teoría Transnacional de las Migraciones de Portes Alejandro [2003] y Joaquín Arango [2003] que mucho apoyaron para la comprensión de los motivos que los migrantes tienen para abandonar sus países y trasladarse a otros países en búsqueda de mejores oportunidades de vida.

En el capítulo 2 se hace un breve recorrido por las leyes migratorias que México ha asignado con Estados Unidos con el objeto de conocer el desarrollo de estas a lo largo del tiempo.

Estas leyes migratorias muestran los vacíos jurídicos de la ley migratoria y la necesidad de retomar el estudio de los tratados internacionales sobre derechos humanos para fortalecer lo establecido en los tratados internacionales en materia de migración en la Organización de las Naciones Unidas (ONU), de la Organización Internacional del Trabajo (OIT) y de la Organización Internacional para las Migraciones (OIM). [Galeana. 2008:9]

Para la realización del estudio de campo que se realizó en la Ciudad de Chicago al entrevistar a los migrantes mexicanos que han establecido pequeñas y medianas empresas en esa ciudad se utilizó la metodología de las entrevistas a profundidad, o método cualitativo, con el objeto de obtener información de primera mano otorgada por los sujetos a estudiar. La entrevista a profundidad se constituye como una herramienta útil en las Ciencias Sociales para tener de fuentes primarias la información a analizar y como instrumento de indagación en la realidad social. El capítulo 3 es un apartado que explica la técnica para la realización de entrevistas exitosa.

¹ Girón, Alicia (2008) Propuesta para la integración del grupo de trabajo que se integró para el proyecto CONACYT "Experiencia empresarial transfronteriza. Repatriación de capitales para el desarrollo", mismo que fue aprobado por esa institución y del cual yo formé parte como Asistente de Investigación.



No solo se realizaron entrevistas a los empresarios si no que se logró contactar a los y las Directores de asociaciones de apoyo empresarial y financiero en Estados Unidos que apoyan a los migrantes emprendedores latinos, en donde se encontró que la mayoría son mexicanos y donde también mayoritariamente son las mujeres migrantes mexicanas emprendedoras que se acercan a estas instituciones en búsqueda de habilitarse y entrenarse en el difícil empeño de establecer una empresa.

Así mismo, se contactó a los Presidentes de las Federaciones Zacatecana, Michoacana y de Jalisco quienes son el vínculo entre el migrante y su comunidad de origen en México, quienes aportaron valiosos datos para la realización de este estudio. El tema se desarrolla en el capítulo 4.

Las ciudades seleccionadas para la realización del estudio fueron Chicago, Houston y Los Ángeles. El relato de los resultados presentados en el capítulo 5, se refiere a los obtenidos de los noventa y dos migrantes entrevistadas en las tres ciudades con el objetivo de conocer los varios aspectos importantes de su situación tanto personal como financiera y estatus migratorio.

Para la realización del capítulo 6 se seleccionaron seis entrevistas realizadas a mujeres empresarias migrantes mexicanas en la ciudad de Chicago que demuestran los motivos de su partida a Estados Unidos, la manera en qué llegaron y cómo se han establecido y mantenido en ese país. Éstas empresas son “Tres Hermanos Variedad”, “Gaudi Coffe and Grill”, “JJR Marketing”, “Sweet Cheek Cakes and Pasties”, “My Super Star” e “Innovación Vida”. Todas estas empresas establecidas y lideradas por mujeres. Las empresas pertenecen al sector de ventas al mayoreo y menudeo, preparación de alimentos y bebidas, agencias de mercadotecnia y promociones, y servicios educativos. Los casos de estas mujeres son significativos por la representatividad de las situaciones que las mujeres enfrentan cuando migran, ya sea solas o acompañadas por familiares, como hijos, esposos y padres, pero que han sido el pilar económico de éstos a partir de su trabajo personal y su carácter de emprendedoras.



Este capítulo nos muestra el desarrollo de las mujeres migrantes mexicanas que se posicionaron en el ámbito empresarial, sin importar el sector al que pertenecieran. Se eligieron estas seis de entre dieciocho en las cuales yo participé directamente, pues por el número de entrevistados que se contactaron, se dividieron en dos grupos de los cuarenta y dos que fueron entrevistados en dicha ciudad.

Finalmente se dan algunas conclusiones a partir del análisis realizado en las entrevistas y de la observación de campo.



CAPÍTULO 1

UN RECORRIDO POR LAS TEORÍAS PARA EL ESTUDIO DE LAS MIGRACIONES

Cualquier revisión teórica acerca de las migraciones debe comenzar por la teoría neoclásica. Sin duda es la más influyente de las producidas hasta la fecha y la que más adeptos tiene, pues además de ser la más antigua es la primera teoría merecedora de tal nombre. Ello no implica restar importancia a algunos precursores de significación auténticamente histórica, tales como *Las Leyes de las Migraciones* escritas en 1885–1889 por Ernest–George Ravenstein o *The Polish Peasant in Europe and America* de 1918–1920 de William Thomas y Florian Znaniecki.² El primer trabajo sentó un precedente en la reflexión científica sobre las migraciones y el segundo es, quizá, el libro de mayor riqueza y envergadura [Arango: 2003, 2-3].

Pero ninguno de estos dos estudios constituyó una verdadera teoría. Como tampoco lo fueron el esfuerzo de Everett Lee en 1966³ por completar las Leyes de Ravenstein, pese a su título —*A Theory of Migration*— o el famoso e influyente modelo Push–Pull tan favorecido en la actualidad para el análisis de las migraciones. El resto de las contribuciones anteriores a 1960 presentan hoy un interés exclusivamente histórico. El pensamiento teórico se ha enriquecido con teorías que tratan de explicar la nueva fisonomía de las migraciones internacionales, y de responder a la cada vez mayor trascendencia social y política que reviste el fenómeno migratorio. [Arango: 2003, 2]

1. La teoría neoclásica

La más relevante de las teorías para el estudio de las migraciones es la teoría neoclásica por su contribución para el análisis desde un punto de vista que hoy llamaríamos holístico en tanto que abarca contemplar las decisiones de los propios sujetos

² Los autores son: Ravenstein, Ernest-George (1885-1889) “The Laws of Migration”, en *Journal of the Royal Statistical Society*, 48:167-227 y 52: 241-301 y Thomas, W. I. y F. Znaniecki (1918-1920) *The Polish Peasant in Europe and America*, Boston: William Badger. Citados en el texto de Arango (2003)

³ Lee, E. (1966) “A Theory of Migration” en *Demography*, vol.3, 1:47-57, citado por Arango (2003).



para migrar como la perspectiva desde las estructuras que incluyen la redistribución espacial de los factores de producción en respuesta a diferentes precios relativos, así como la desigual distribución espacial del capital y del trabajo. De acuerdo a estas teorías los trabajadores tienden a ir de países o regiones donde la mano de obra es abundante y los salarios bajos, a países donde la mano de obra es escasa y los salarios elevados. Para el pensamiento neoclásico, la raíz de las migraciones ha de buscarse en las disparidades entre los niveles salariales de los distintos países, que a su vez reflejan diferencias en niveles de ingresos y de bienestar. En el caso de la explicación neoclásica de las migraciones, ésta constituía la traslación más fidedigna de los modelos de equilibrio dominantes en ese periodo y casaba bien con las características de las migraciones en ese tiempo. Las principales contribuciones, que entonces se hicieron a la teorización sobre las migraciones, provinieran de la economía. La primacía general de las motivaciones económicas en la migración era algo que había sido reconocido decenios antes por Ravenstein, quien escribió:

(...) Las leyes malas u opresivas, los impuestos elevados, un clima poco atractivo, un entorno social desagradable e incluso la coacción (comercio de esclavos, deportación) han producido y siguen produciendo corrientes migratorias, pero ninguna de estas corrientes se puede comparar en volumen con las que surgen del deseo inherente de la mayoría de los hombres de prosperar en el aspecto material [Ravenstein, 1885–1889: 286]. Citado en el trabajo de Arango (2003)

Otro influyente modelo que merece mención es el Desarrollo económico con oferta ilimitada de trabajo, propuesto por el economista jamaicano, galardonado más tarde con el premio Nobel de Economía, W. Arthur Lewis en 1954⁴.

En el modelo de Lewis, las migraciones son un mecanismo de desarrollo crucial para la economía en su conjunto que permite explotar el potencial de crecimiento inherente a las disparidades económicas. Ambos sectores, tradicional y moderno, área de origen y área de destino, se benefician grandemente de las migraciones. Sin embargo, no

⁴ Lewis, W. A. (1954), "Economic Development with Unlimited Supplies of Labour" en *Manchester School of Economic and Social Studies*, 22: 139-91.



se trataba fundamentalmente de una contribución a la teoría de las migraciones, sino de un modelo de desarrollo económico. La explicación neoclásica de las migraciones ha sido criticada debido a los siguientes motivos: restar importancia a factores distintos de los económicos, en especial a los de naturaleza cultural, necesariamente influyentes en una decisión tan existencial como es la de emigrar; por reducir mecánicamente los factores determinantes de las migraciones; por tratar indiscriminadamente a todos los migrantes y todas las sociedades implicadas en la migración, como si fueran homogéneos; por adoptar una perspectiva estática; por identificar migrantes con trabajadores y hacer caso omiso de cualquier migración que no sea de mano de obra. La pérdida de preeminencia de la explicación neoclásica de las migraciones no deriva, principalmente, de sus insuficiencias como teoría sino, más bien, de sus dificultades para dar cuenta de una realidad cambiante. El primer hecho que contradice la explicación neoclásica es el número relativamente reducido de los migrantes internacionales, habida cuenta de las enormes diferencias de ingresos, salarios y niveles de bienestar que existen entre los distintos países. El segundo problema de la teoría, relacionado con el anterior, es su incapacidad para explicar la migración diferencial. La teoría no consigue explicar por qué algunos países tienen tasas de emigración altas y otros, estructuralmente similares, no las tienen.

2. Histórico-estructural

Ya en el siglo XX, el predominio de la teoría neoclásica fue cuestionado por una escuela de pensamiento situada en el extremo opuesto ideológico, que veía los procesos sociales en términos de conflicto y no de equilibrio. En las décadas de los sesentas y setentas, la teoría histórico-estructural de fuertes tendencias marxistas que se basó en la teoría de la dependencia, la cual postula que la evolución del capitalismo había dado lugar a un orden internacional, compuesto por un núcleo de países industrializados y una periferia de países agrícolas vinculados por relaciones desequilibradas y asimétricas.

En el último cuarto del XX, *grosso modo*, las migraciones internacionales hacen permisible hablar de una nueva era en la historia de la movilidad humana. De manera progresiva ha ido tomando forma un nuevo mapa mundial de flujos y conexiones. Se ha modificado significativamente el modo de valorar la inmigración. Han proliferado las



políticas restrictivas de ingreso y la permanencia de los inmigrantes. En muchos países, las migraciones laborales han dejado de ser predominantes, siendo sustituidos por nuevas formas de migración, basadas corrientes irregulares y tráfico clandestinos. Así, es de creciente relevancia la transnacionalidad⁵ de los migrantes en espacios y comunidades. Hay indicios suficientes para sostener la proposición de que las migraciones internacionales han entrado en una nueva era.

3. La nueva economía de las migraciones laborales

Una de las nuevas teorías, que surge de la tradición neoclásica es la nueva economía de las migraciones laborales propuesta por Oded Stark⁶. Uno de sus méritos es que reduce la importancia otorgada a las diferencias salariales, las cuales, de acuerdo a su autor, no constituyen los determinantes decisivos de la migración, y si algo resta valor es su falta de autonomía teórica como su limitada aplicabilidad, pues la mayor parte de los hallazgos que conformaron la teoría derivan de la experiencia de un número reducido de pueblos rurales de México, cuyos emigrantes hacia Estados Unidos sólo lo hacen por las causas y consecuencias de la emigración en sus regiones de origen.

4. La teoría de los mercados de trabajo duales

Por otra parte, para a un mejor entendimiento de las realidades actuales, la teoría de los mercados de trabajo duales de Michael Piore⁷, sustenta que las migraciones internacionales obedecen a una demanda permanente de mano de obra en las sociedades industriales avanzadas, que tiene su origen en ciertas características intrínsecas de éstas y que, a su vez, produce una segmentación en sus mercados de trabajo. Piore menciona los factores para explicar esta demanda estructural, que se satisface a través del reclutamiento de trabajadores foráneos: a) porque en las economías avanzadas hay trabajos inestables y de baja productividad; b) porque los trabajadores autóctonos rechazan ese tipo de trabajos; c) porque los trabajadores autóctonos se resisten a ocupar puestos de trabajo

⁵ El transnacionalismo es el proceso en el cual los migrantes construyen y mantienen relaciones sociales que unen y conectan, en diversos niveles, a la sociedad de origen con la de llegada. [Portes, et al: 2003]

⁶ Stark, O. (1991), *The Migration of Labor*, Cambridge: Basil Blackwell

⁷ Piore, M. J. (1979), *Birds of Passage: Migrant Labor in Industrial Societies*. Cambridge: Cambridge University Press.



poco atractivos, situación que no puede solucionarse a través de mecanismos de mercado ordinarios, tales como aumentar los salarios correspondientes a esos trabajos; d) porque los trabajadores extranjeros, procedentes de países con bajos ingresos, están dispuestos a aceptar ese tipo de trabajos; e) porque esta demanda estructural de mano de obra ya no puede cubrirse como se hacía antes con mujeres y adolescentes. Tal demanda estructural de mano de obra para los trabajos de los niveles más bajos ya no puede atenderse, como antes, recurriendo a mujeres y adolescentes, porque el trabajo de las mujeres ha dejado de tener la condición secundaria y dependiente que pudo tener en el pasado para adquirir una condición autónoma y orientada a la carrera profesional.

La teoría de los mercados de trabajo duales en primer lugar únicamente reconoce la demanda de las sociedades receptoras como causa de las migraciones internacionales, ignorando por completo a los factores push que operan en las sociedades de origen, por tanto, sólo puede aspirar a explicar parte de la realidad. En segundo lugar, la mayor parte de las corrientes migratorias de nuestros días no parecen tener su origen en prácticas de reclutamiento. Asimismo, la teoría no explica las considerables diferencias existentes en las tasas de inmigración entre países receptores, ya que distintas economías industriales avanzadas, con estructuras económicas similares, presentan tasas de inmigración que pueden variar grandemente.⁸

5. La teoría del sistema mundial

La llamada Teoría del sistema mundial, comparte con la teoría de Piore la idea de que las economías altamente desarrolladas necesitan de mano de obra foránea para ocupar puestos de trabajo mal pagados en determinados sectores productivos. Desde luego, se sitúa en el mismo plano de los grandes procesos macrosociales. Su explicación de las migraciones internacionales no reside tanto en esta demanda de trabajo, sino más bien en los desequilibrios generados por la penetración del capitalismo en países menos desarrollados. La piedra angular de la teoría del sistema mundial es la noción de un «moderno sistema mundial», acuñada a mediados de los años setenta del siglo XX por el

⁸ Ibidem p.p.13-16



historiador y sociólogo Immanuel Wallerstein y está compuesto por tres esferas concéntricas: centro, periferia y semi-periferia⁹. La teoría del sistema mundial se inscribe en la tradición histórico-estructural que subyacía a la teoría de la dependencia en los años sesenta.

De acuerdo a esta teoría, el núcleo central de la explicación de las migraciones transfronterizas ha de buscarse, fundamentalmente, en la extensión del modo de producción capitalista de los países del centro a los de la periferia, con la consiguiente incorporación de nuevas regiones a una economía mundial cada vez más unificada. En los países centrales, tales migrantes encuentran empleo en sectores que precisan de una mano de obra barata para poder mantener una tasa de beneficios elevada. Las migraciones funcionan como un sistema de oferta de mano de obra a nivel mundial.

La teoría del sistema mundial constituye una gran generalización, un subproducto de una interpretación unívoca de la historia, reduccionista y sesgada. Esta teoría sólo es aplicable en el plano mundial, porque sólo algunas partes de los países de la periferia están integrados en el sistema capitalista mundial.

6. Las redes migratorias

De acuerdo a Massey et al. 1998: 42-43)¹⁰ Citado por el propio Arango (2003), el estudio de las migraciones contemporáneas presta atención a las redes migratorias. Un concepto que tiene una larga tradición que se remonta hasta Thomas y Znaniecki. Las redes migratorias se definen como conjuntos de relaciones interpersonales que vinculan a los inmigrantes, a emigrantes retornados o a candidatos a la emigración con parientes, amigos o compatriotas, ya sea en el país de origen o en el de destino. Las redes transmiten información, proporcionan ayuda económica o alojamiento y prestan apoyo a los migrantes de distintas formas. De estas múltiples formas facilitan la migración al reducir sus costos y la incertidumbre que frecuentemente la acompaña.

⁹ Wallerstein, I. (1974) "The Modern World System. Capitalist Agriculture and the Origins of the European World-Economy in the Sixteenth Century", New York: Academic Press.

¹⁰ Massey, D.S., J.P. Arango, G. Hugo, A. Kouaouci, A. Pellegrino y J. E. Taylor (1998) "Worlds in Motion. Understanding International Migration at the End of the Millennium". Oxford: Clarendon Press. Citado por Arango (2003).



Las redes migratorias pueden ser vistas como una forma de capital social en la medida que permiten el acceso a otros bienes de importancia económica, tales como el empleo o mejores salarios. Este punto de vista fue sugerido, por primera vez, por Douglas Massey (Massey et al., 1987)¹¹, recurriendo a la teoría del capital social, asociada a los trabajos de Pierre Bourdieu.

Muchos migrantes se deciden a emigrar porque otros relacionados con ellos lo han hecho con anterioridad. Por ello las redes tienen un efecto multiplicador implícito con la noción de «migración en cadena» y el papel fundamental que han desempeñado las redes en las corrientes migratorias, acusado por dos motivos: por un lado, porque en muchos países la reunificación familiar nutre de manera importante, los flujos migratorios y, por otro, porque la importancia de las redes sociales es tanto mayor cuanto mayores sean las dificultades para acceder a los países receptores así como por su virtualidad de reducir los costes y riesgos de la migración, incluido el que representa la incertidumbre. Además, las redes son el principal mecanismo que hace de la migración un fenómeno que se perpetúa a sí mismo. De hecho, su naturaleza es acumulativa, con tendencia a crecer y a hacerse más densa. Las redes constituyen un nivel relacional, intermedio entre el plano micro de la adopción de decisiones individuales y el plano macro de los determinantes estructurales (Faist, 1997)¹².

7. El análisis de sistemas aplicado a las migraciones

Los sistemas migratorios son espacios o campos definidos por la asociación relativamente estable de una serie de países receptores con un número determinado de regiones de origen. Tales asociaciones no son mero resultado de las corrientes migratorias, sino que se ven reforzadas por conexiones y vínculos de distinta naturaleza. Estos vínculos, junto con sus múltiples interacciones, constituyen el contexto más adecuado para el estudio de las migraciones. Lo mismo puede decirse de la enumeración de los elementos que definen la existencia de un sistema migratorio, como un grado relativo de homogeneidad estructural, la contigüidad o proximidad geográficas, la

¹¹ Massey, D.S., J.P. Arango, J. Durand y H. González (1987) "Return to Aztlan: The Social Process of International Migration from Western Mexico". Berkeley y Los Angeles: University of California Press.

¹² Faist, T. (1997) "The Crucial Meso-Level" en Hammar, T., G. Brochmann, K. Tamas y T. Faist, eds. en *International Migration, Immobility and Development*. Oxford: Berg.



similitud de políticas migratorias y la pertenencia común a organizaciones supranacionales (Zlotnik, 1992) ¹³.

8. La causación acumulativa

La teoría de la causación acumulativa se deriva de la idea de que las migraciones constituyen un fenómeno auto-sostenido y auto-perpetuador en el contexto de los «efectos de rechazo» desencadenados por el desarrollo desigual en zonas sub-desarrolladas. Douglas Massey ha retomado y ampliado este concepto identificando una serie de factores y mecanismos responsables de la auto-perpetuación de las migraciones. La idea básica de esta teoría es que las migraciones modifican la realidad en formas que inducen a desplazamientos subsiguientes a través de una serie de procesos socioeconómicos como la expansión de las redes, pero existen otros mecanismos que surgen de las migraciones y que, a su vez, generan nuevas migraciones. Entre ellos destacan la privación económica relativa, el desarrollo de una cultura de la emigración, una distribución perversa del capital humano y la estigmatización de los trabajos que suelen realizar los inmigrantes.

9. Teoría de sistemas migratorios

De acuerdo con Kritz et al, ¹⁴un sistema migratorio está constituido por dos o más países que intercambian entre sí los flujos migratorios. La teoría de los sistemas migratorios analiza los sistemas migratorios regionales y estudia los nexos entre los lugares involucrados. Esta teoría sugiere que los movimientos migratorios por lo general se generan 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.

El principio básico es que cualquier movimiento puede verse visto como la consecuencia de la interacción entre macro-estructuras y micro-estructuras. Las primeras incluyen la economía política del mercado mundial, las relaciones entre los estados y las

¹³ Zlotnik, H. (1992) "Empirical Identification of International Migration Systems", en *A Global Approach*. Oxford: Clarendon Press, 19-40.

¹⁴ Kritz, M. L. L. Lim y H. Zlotnik (1992), "International Migration Systems. A Global Approach",. Oxford: Clarendon Press.



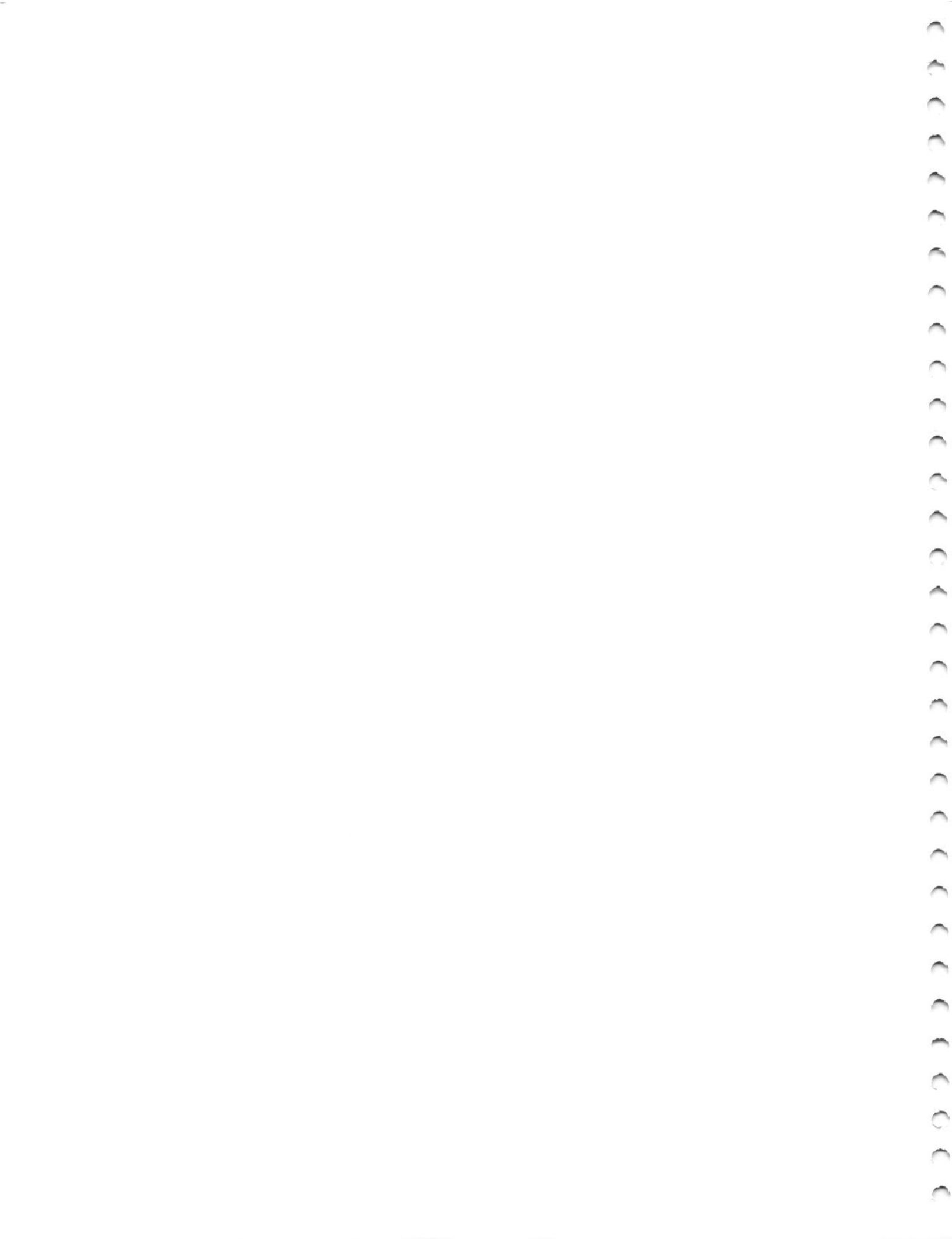
leyes, a gran escala, los segundos abarcan, redes, prácticas y creencias de los migrantes [Castle y Miller 2004].

10. Teoría transnacional

El transnacionalismo [Portes, et al: 2003] se entiende como un proceso en el cual los migrantes construyen y mantienen relaciones sociales que unen y conectan, en diversos niveles, a la sociedad de origen con la de llegada. Este proceso es concebido por diferentes autores como “campos de acción social” que cruzan fronteras geográficas, culturales y políticas. El transnacionalismo migratorio en América Latina y en particular en México ha adquirido progresivamente gran importancia y complejidad ya que gran número de personas viven y recrean dos situaciones simultáneas; hablan dos idiomas, tienen hogares en ambos países y su vida se desarrolla en constante contacto a través del cruce de las fronteras nacionales. Lo que lleva a visualizar a la migración más allá de un fenómeno económico por factores de rechazo y atracción sino además como generadora de una cultura migracional, llegando inclusive a afirmarse la existencia de identidades transnacionales.

El estudio de las migraciones transnacionales populares permite, desde la perspectiva de los actores sociales, entender los procesos de la globalización desde abajo, se generan contactos, intercambios, tensiones, conflictos, rupturas, reinterpretaciones y oportunidades, desiguales en los campos sociales, locales, en las relaciones económicas, políticas, religiosas, educativas y de género. Por lo anterior se considera que el concepto de transnacionalidad es una categoría más adecuada para el análisis de los actuales flujos migratorios, ya no es Estado-Nación o sociedad nacional, sino más bien transnacionalidad o transnacionalismo.

La utilización del término transnacional en los estudios de la migración de la población latinoamericana se generaliza en los noventa. Los debates sobre el transnacionalismo apuntan que el transnacionalismo estaba propiciando el surgimiento de estados-nación desterritorializados con consecuencias potencialmente serias para la identidad nacional y la política internacional. Portes (2003) define las actividades transnacionales como aquellas que se dan de manera recurrente a través de las fronteras



nacionales y que requieren un compromiso de tiempo regular y significativo de parte de los participantes.

Estas actividades pueden realizarse por actores relativamente poderosos como los representantes de los gobiernos nacionales y las corporaciones multinacionales o pueden iniciarse por individuos más modestos, como los inmigrantes y sus parientes conocidos; no se limitan a las empresas económicas, sino que incluyen asimismo iniciativas políticas, culturales y religiosas.

El transnacionalismo distingue las actividades de los migrantes como aquellas que se realizan *desde arriba*, que son conducidas por actores institucionales, como las corporaciones multinacionales y los estados, y el transnacionalismo *desde abajo* definidas como las actividades que son el resultado de iniciativas de base por parte de los inmigrantes y sus contraparte en el lugar de origen. [Portes et al.:2003]



CAPÍTULO 2

UNA MIRADA A LAS LEYES MIGRATORIAS MÉXICO - ESTADOS UNIDOS

La constitución de Estados Unidos no le da a los extranjeros el derecho de entrar pero si los ampara contra la discriminación basada en la raza u origen nacional y contra el trato arbitrario por parte del gobierno pero sus leyes migratorias y los estados tienen establecido un trato distinto

La xenofobia, el racismo y la violación de derechos humanos se han exacerbado a partir de los sucesos del 11 de septiembre de 2001. Los mexicanos son los más discriminados en comparación con otros migrantes y, además, los que menos progresan por su menor nivel educativo (Cepal) [Galeana: 2008. 8]

Estas leyes migratorias establecidas en Estados Unidos son la muestra de los vacíos jurídicos de la ley migratoria y la necesidad de retomar el estudio de los tratados internacionales sobre derechos humanos para fortalecer lo establecido en los tratados internacionales en materia de migración en la Organización de las Naciones Unidas (ONU), de la Organización Internacional del Trabajo (OIT) y de la Organización Internacional para las Migraciones (OIM). [Galeana. 2008:9]

Patricia Galeana afirma que “en la última década la migración a Estados Unidos se ha feminizado. El número de mujeres migrantes prácticamente se ha duplicado.¹⁵ Se calcula que un promedio anual de ciento setenta mil mujeres mexicanas se trasladan temporalmente a Estados Unidos a trabajar y que cada año ciento doce mujeres son detenidas por la patrulla fronteriza¹⁶.”

¹⁵ Lo que representa el 6.4% del flujo migratorio a ese país, de acuerdo con resultados de la Encuesta sobre Migración en la Frontera Norte de México (EMIF), en el periodo de 1998 a 2000. Este porcentaje es superior al 3.5 por ciento del periodo 1993-1997.

¹⁶ Las trabajadoras en temporales permanecen casi ocho meses, antes de regresar a México. En 1997, vivían en México 304 mil mujeres que en algún momento de sus vidas habían trabajado en Estados Unidos. En promedio, las mujeres se habían trasladado 1.8 veces, frente a las 2.6 de los varones, y oscilaban en los 28 años de edad. La magnitud de las deportaciones de mujeres ha aumentado; entre 1993 y 1997 se registró un promedio anual de noventa y nueve mil deportaciones; de 1998 a 2000, el promedio se elevó a ciento doce mil. El 63 por ciento de las devueltas son solteras y sólo el 20 por ciento se reconoce como jefa de hogar. Tres cuartas partes de las mujeres declaran haber cruzado para trabajar. En su intento, dos tercios iban acompañada y 18 por ciento llevaba consigo el resguardo de niñas y niños.



1. Las recientes leyes migratorias México-Estados Unidos

En el artículo presentado en el Seminario realizado en Zacatecas, “Servicios Financieros: Empresarios Mexicanos en Estados Unidos” con el tema “Situación Migratoria de los dueños de las empresas” en colaboración con la Dra. Alejandra Arroyo en el artículo presentado en dicho seminario titulado “Leyes migratorias en Estados Unidos y situación de los empresarios mexicanos en Los Ángeles, Houston y Chicago”¹⁷

La organización de las migraciones comienza en un segundo período con la instrumentación del Programa Bracero que operó desde 1942 hasta 1964, y que se constituye como uno de las leyes migratorias más significativas y congruentes de larga duración que permitió, sobre todo, la circularidad de los flujos migratorios de mexicanos de manera ordenada. Los antecedentes a la elaboración de este Programa entre los gobiernos de México y Estados Unidos y su eventual firma se remontan a las décadas de los años veinte y treinta cuando las contrataciones de los trabajadores en Estados Unidos se hacían a través del “enganche” por parte de empresas de contratación con modalidades que exacerbaban la explotación extrema en temas de traslado, salarios y cargas de trabajo, así como las malas condiciones de vida de los trabajadores. El Programa Bracero se convierte en un programa oficial de carácter bilateral que rompe con el modelo de las *espaldas mojadas* que no tenían ningún tipo de protección oficial ni en México, ni en Estados Unidos y acaba con el sistema de *enganche* que se hacía de manera particular. Así mismo, reconoce que existe un mercado de trabajadores binacional en el cual Estados Unidos puede contratar los trabajadores que necesita¹⁸, pero para los mexicanos es el encontrar una fuente de empleo que alivia sus necesidades, pues aunque la paga no sea

¹⁷ Arroyo, Alejandra (2012), “Leyes Migratorias en Estados Unidos y situación de los empresarios mexicanos en Las Ángeles, Houston y Chicago”, en prensa. En colaboración con Montserrat Mosqueda Martínez, asistente de investigación en proyecto CONACYT “Experiencia empresarial transfronteriza. Repatriación de capitales para el desarrollo” realizado durante los años 2010-2013.

¹⁸ Con la entrada de Estados Unidos a la Segunda Guerra Mundial miles de hombres de enrolaron a las fuerzas armadas. La creciente producción de la industria armamentista absorbió fuerza de trabajo entre los norteamericanos en detrimento de del sector agrícola. La opción para abatir esta depresión en la producción agrícola fue la utilización de trabajadores mexicanos. Bajo este programa, entre los años 1942 - 1964 el gobierno de Estados Unidos emitió 4,580 000 contratos a trabajadores mexicanos y únicamente 27,145 trabajadores en promedio por año obtuvieron la residencia (Mendoza Sánchez: 106).



muy alta en Estados Unidos, siempre es mejor que en México. Por otra parte, se inicia una etapa de contrataciones temporales, de ida y vuelta, que le permite al trabajador tener contratos de empleo legal en varias ocasiones. [Durand, 2007]

Básicamente, el programa pretendía solucionar el problema de escasez en un campo de trabajo específico como lo es el de la agricultura en Estados Unidos, aunque hacia los años 40 se flexibilizó hacia la contratación de trabajadores para la industria ferroviaria y la minería, porque las necesidades de Estados Unidos así lo requerían y el gobierno mexicano tuvo capacidad de negociación para establecer programas temporales en este sentido. Una de las grandes virtudes del Programa Bracero fue que se logró mejorar las condiciones de vida y empleo para los trabajadores migrantes mexicanos al garantizar las condiciones mínimas de seguridad social y en el empleo, en las contrataciones, salarios y vivienda, y se avanzó, en aquel entonces, en contra del racismo y la discriminación (Durand: 2007). Si bien muchos trabajadores fueron formalmente reclutados, la migración indocumentada no cesaba hasta el cierre del programa en 1964, cuando la situación empezó a cambiar al abolirse en 1952 el Acta de Inmigración y Nacionalidad la cual neutralizaba las cuotas de inmigrantes por nacionalidad y permitía la reunificación familiar como base para la admisión de migrantes. Entonces comenzó la inmigración ilegal que entraba con visa y que se quedaban una vez que éstas expiraban. Ese año se produce la Ley Texas Proviso la cual exime a los patrones de cualquier responsabilidad penal por contratar a una persona que hubiera estado en Estados Unidos en violación a las leyes migratorias y criminaliza al inmigrante indocumentado cuando a lo largo de tres décadas se había justificado legalmente contratar a indocumentados. En respuesta a esta tendencia desde 1978 se empiezan a estudiar seriamente en Estados Unidos los aspectos de la política de inmigración para lograr una Ley que regule los patrones migratorios que ya empiezan a cambiar al desgastarse la circularidad de los migrantes mexicanos y observarse un aumento en los flujos de diferentes regiones del territorio mexicano y comenzar a extenderse al resto de los estados de la Unión Americana, ya no sólo prioritariamente en los estados del sur. Las migraciones desde México ahora incluyen a personas con mayor escolaridad que mantienen trabajos de índole distinta a meramente el sector agrícola y manufacturero [Leite, et. al. : 1989; Bean, et. al. : 1990; Durand, 2007].



Es así como en 1986 se produce la *Immigration Reform and Control Act* (IRCA), lo que constituye la más importante revisión de la política de inmigración desde que fue abolido en 1965 el sistema de cuotas. Esta Ley tuvo dos objetivos principales: reducir la inmigración ilegal a través de legalizar a los inmigrantes que residían en país de manera indocumentada a través de un programa de legalización de trabajadores agrícolas especial (*Special Agricultural Workers, SAW*) y la reducción de futuros flujos al país a través de la imposición de penalizaciones a empleadores que contraten trabajadores ilegales. Se introdujo con esta amnistía a los trabajadores indocumentados varias conceptualizaciones de migrantes. A los que se quedaron permanentemente se les denomina residentes, mientras que aquellos que pretendían regresar a sus países de origen y volver a Estados Unidos bajo el programa SAW para participar en trabajos agrícolas por temporada, se les denominaba “sojourners”. Aquellos indocumentados que no viven en Estados Unidos, sino que cruzan la frontera diariamente para trabajar se les denomina “commuters”. Los extranjeros residentes ahora se les empieza a denominar como “inmigrantes legales” que obtuvieron, bajo el programa, esta condición después haber residido en el país cinco años o más de manera ininterrumpida. IRCA tuvo el efecto de reducir tanto el número de mexicanos indocumentados en Estados Unidos como los flujos que entraban al país al desincentivar a los trabajadores estacionales (sojourners) para entrar y salir, pero también tuvo el efecto de regularizar las contrataciones de trabajadores a través de las penalizaciones que se daban a los empleadores que incurrían en la falta [Bean, et. al.,: 1990].

De acuerdo a varios autores [Durand y Masey, 2003; Durand, Massey y Parrado,: 2002, citados en Leite: 2003, Gonzalez Baker, 1997], IRCA es responsable del surgimiento de una nueva era de la migración de mexicanos a Estados Unidos a partir de la transformación de la migración circular en permanente, fundamentalmente al permitir las posibilidades de reunificación familiar a través de la legalización de la estancia, así como el refuerzo del control en las fronteras que permite que los inmigrantes indocumentados permanezcan más tiempo en Estados Unidos, aumentando así el número de inmigrantes mexicanos residentes, muchos de manera indocumentada.

Es por esto que en 1994 surge en California la llamada “prevención (de la inmigración indocumentada) por medio de la disuasión” también llamada la “política de la



acusación”, de donde surge el término “inmigración ilegal” para designar a los migrantes indocumentados acusándolos de enemigos porque “son culpables de las malas finanzas del Estado”. Es la consigna SOS (Save Our State) que se convirtió en la Proposición 187, la cual proponía cerrar el acceso a la educación, la salud y los servicios sociales a los inmigrantes “ilegales” y obligar a los maestros y personal médico a denunciar a los que consideraban indocumentados [Durand:2011]. En efecto, la Ley a la Reforma a la Seguridad Social buscó restringir los derechos de los inmigrantes residentes. Esto, a la larga, lo que ha desarrollado es que ha disuadido a los inmigrantes a retornar al país, y no solo eso, sino que ha permitido a la migración indocumentada buscar nuevas rutas de entrada y destinos en la Unión Americana, lo cual, al incrementarse el control de las fronteras ha traído consigo grandes riesgos en el cruce, detenciones, y hasta muerte.

En 1996, el Presidente Bill Clinton promulgó la ley a nivel de Ley Federal la Reforma de Inmigración Ilegal y Acta de Responsabilidad Migratoria, *Illegal Immigration Reform and Immigrant Responsibility Act* (IIRAIRA), la cual permite que los Estados legislen en materia de acceso a los servicios sociales. La disposición 505 de esta ley niega proveer ayuda financiera a los inmigrantes indocumentados así como niega el acceso a la educación a los jóvenes migrantes indocumentados que nacieron en México, han vivido en Estados Unidos y han asistido de manera regular a la escuela para luego pasar a la Universidad. Creó, además, la noción de personas “presentes ilegalmente” con castigos de 3 a 10 años y un castigo permanente que priva la entrada legal a personas que hayan permanecido en Estados Unidos de manera ilegal después de haber expirado su visa. Aplica a la persona aunque tenga esposa e hijos con la ciudadanía norteamericana.

Para contrarrestar esta ley limitante, el senador por Illinois Richard Durbin, en 2009, propuso un proyecto de Ley bajo el nombre de *Development, Relief and Education for Alien Minors*, (Dream Act) o Ley de Fomento para el Progreso, Alivio y Educación para Menores Extranjeros, que revocaría la anterior Reforma de Inmigración Ilegal y Acta de Responsabilidad Migratoria de 1996 (IIRAIRA), especialmente el artículo 505, la cual permitiría a los estudiantes inmigrantes indocumentados que hayan entrado a Estados Unidos antes de los 16 años de edad y que hayan vivido en Estados Unidos durante los cinco años anteriores a la aprobación de la ley, pagar las mismas cuotas universitarias que los estudiantes residentes; permitiría a los estudiantes obtener visa de residencia temporal



y, una vez graduados, optar por la residencia legal permanente, o bien, la ley también propone servir en las fuerzas armadas por dos años o realizar trabajo voluntario por 910 horas en programas aprobados por el Departamento de Seguridad Nacional para poder obtener la residencia permanente.

Otras provisiones se han tomado como la del sistema E Verify en 2003 por la que a través de internet los negocios pueden determinar si sus solicitantes de empleo público o privado tienen derecho a trabajar en Estados Unidos. Compara la información que presenta el solicitante con datos del Departamento de Seguridad Nacional y el Seguro Social para confirmar que éste tenga derecho a trabajar. Trece estados de la Unión Americana lo utilizan actualmente. La mayoría de las empresas utilizan E Verify de manera voluntaria, aunque en algunas leyes estatales se obliga a usarlo, Arizona y Misisipi, por ejemplo, están obligados a utilizarlo.

Por otra parte, la controvertida Ley de Inmigración de Arizona (Senate Bill 1070), que entró en vigor en julio de 2010, después de haber sido firmada por la gobernadora del Estado Jan Brewer, busca una política pública a nivel estatal que desaliente y detenga la entrada ilegal y la presencia de extranjeros y que las personas que se encuentren indocumentadas no puedan desarrollar una actividad económica. Las medidas para detener esta práctica permiten que cualquier oficial del gobierno pueda hacer una detención o arresto legal aunque sea por la simple sospecha de que la persona es extranjera y que está ilegalmente en Estados Unidos. Incluye que el oficial puede arrestar a la persona sin orden de detención con sólo considerar que puede tener una posible causa de detención, ya sea un delito menor o un simple accidente de tráfico. Emplear a trabajadores no documentados es ilegal dentro del estado de Arizona.

Otra muy controvertida ley que fue aprobada recientemente, en 2011, La Ley Alabama HB56, la cual contiene entre sus lineamientos una agudización de la represión contra los inmigrantes indocumentados, alegando que la policía estatal puede detener a cualquier persona con la sola sospecha de ser migrante y que no porte documentos que acrediten el permiso para estar en Estados Unidos. Penaliza a quienes arrienden una vivienda, transporten a indocumentados, y exige negar el acceso a educación superior a todo migrante. Exige, además, que la persona que va a hacer “una transacción de negocios”, entendida como solicitar renovación de licencia de manejar o solicitar una placa



para el auto certifique su estatus migratorio. Del mismo modo, anula todos los contratos entre un inmigrante indocumentado y otra persona, excepto por una noche de alojamiento, compras de alimentos y servicios médicos. Los contratos incluyen manutención de un niño, alquileres, préstamos y otros acuerdos.¹⁹ Del mismo modo, la ley llamada ICE contiene entre sus funciones la de promover la seguridad nacional y la seguridad pública a través de las leyes federales que rigen el control de fronteras, aduanas, el comercio y la inmigración. En el aspecto de la inmigración ésta se centra en la identificación y eliminación de los extranjeros con antecedentes penales, además de los recientes inmigrantes ilegales, los infractores de la ley migratoria y los fugitivos que ya tienen un orden de expulsión. Se utiliza el intercambio de información federal que ya está asociada al programa ICE y la Oficina Federal de Investigaciones (FBI) para identificar a los criminales extranjeros.

La *Comprehensive Immigration Reform Act of 2011* o Acta Comprensiva de Reforma a la Inmigración, anunciada por el Presidente Barak Obama el 18 de agosto de 2011, ahora se constituye como la Reforma más importante desde 1986. Es una ley de competencia Federal la cual está a debate. Los puntos más importantes de esta ley son la propuesta de revisión de los casos de 300 mil inmigrantes indocumentados, sobre todo los que han estado en Estados Unidos por un largo período; un programa de trabajadores temporales y amnistía para los indocumentados; y la legalización de los trabajadores con más de cinco años de estancia en el país con la opción a solicitar su ciudadanía. Esta ley mejora los sistemas de vigilancia fronteriza con nuevas tecnologías para identificar a las personas; propone mayor cooperación con México bajo el “principio de responsabilidad compartida” para evitar el paso ilegal de migrantes y varias medidas de cuotas de visas para el empleo.

Ésta se presenta como una ley más humanitaria para las familias, para las personas de la tercera edad y los niños. Los inmigrantes indocumentados sin antecedentes criminales, sus cónyuges e hijos menores de 18 años solteros podrían solicitar su legalización. La residencia temporal por cuatro años puede prorrogarse hasta que los inmigrantes aprobados puedan aplicar por una visa permanente que podría demorar varios

¹⁹< <http://biblioteca.iiec.unam.mx/index.php?option=com>>



años, pero mientras podrían conservar sus empleos, pagar sus impuestos, aprender inglés y tener educación cívica. Los indocumentados con órdenes de deportación pendiente podrían solicitar el ajuste de su situación para obtener permanencia legal.

Las iniciativas del *Dream Act* que permitían el ingreso de los jóvenes de 16 años a las universidades y a las Fuerzas Armadas recibirían residencia permanente después de graduarse y cinco años después podrían solicitar su permanencia. A través del E Verify se pretende evitar la falsificación de tarjetas del Seguro Social y se propone un sistema de verificación de números de seguro social y autorizaciones de empleo.

La Ley, al ser de competencia Federal, no permite que los policías estatales tengan competencia para detener a indocumentados, y los Estados no pueden hacer leyes individualmente que sobrepase o contradiga las medidas federales como en el caso de la Ley Arizona SB 1070. De igual modo, propone deportar a los criminales y otros que signifiquen una amenaza para la seguridad pública.

En suma, las grandes líneas de acción del gobierno federal de Estados Unidos, bajo el Presidente Barack Obama se centra en 5 puntos: la creación de fronteras seguras; mejorar los sistemas de inmigración; eliminar incentivos a la entrada ilegal; preparar a los indocumentados dentro de un proceso legal a través de la educación, el aprendizaje de la lengua, para poder convertirse en ciudadanos norteamericanos; y trabajar con México en la promoción del desarrollo económico, lo cual, se dice, reduciría la inmigración ilegal.[Bancomer: 2009]

Esta Reforma enfrenta una fuerte oposición del sector republicano del Congreso el cual aduce que equivaldría a dar amnistía a los indocumentados. Los Estados argumentan que el Congreso es inactivo frente a la inmigración ilegal y que se debe garantizar la seguridad nacional y detener los flujos de inmigración ilegal para posibilitar la legalización de los millones de extranjeros que acrecen de documentación legal. México, solamente en los últimos cinco años ha proveído aproximadamente 2 millones de migrantes, frente a los 11 millones que existen en ese país actualmente.

Después de los ataques terroristas del 11 de septiembre de 2001, lo que ha prevalecido en cuestiones migratorias es el asunto de la seguridad nacional. Estados Unidos ha temido el ingreso de “terroristas” por su frontera sur y sus políticas migratorias han tendido hacia mayor verificación y control. Se ha hecho un control más extensivo de la



tecnología. E Verify es un ejemplo de esto con la implementación de un sistema que registra huellas dactilares, fotografía, identidad personal, firmas, que cada vez se perfecciona más y alcanza a todos los Estados de la Unión para controlar la inmigración indocumentada y el trabajo ilegal. Actualmente se deporta masivamente a los indocumentados y se han acrecentado los castigos, las detenciones, la violencia.



CAPÍTULO 3

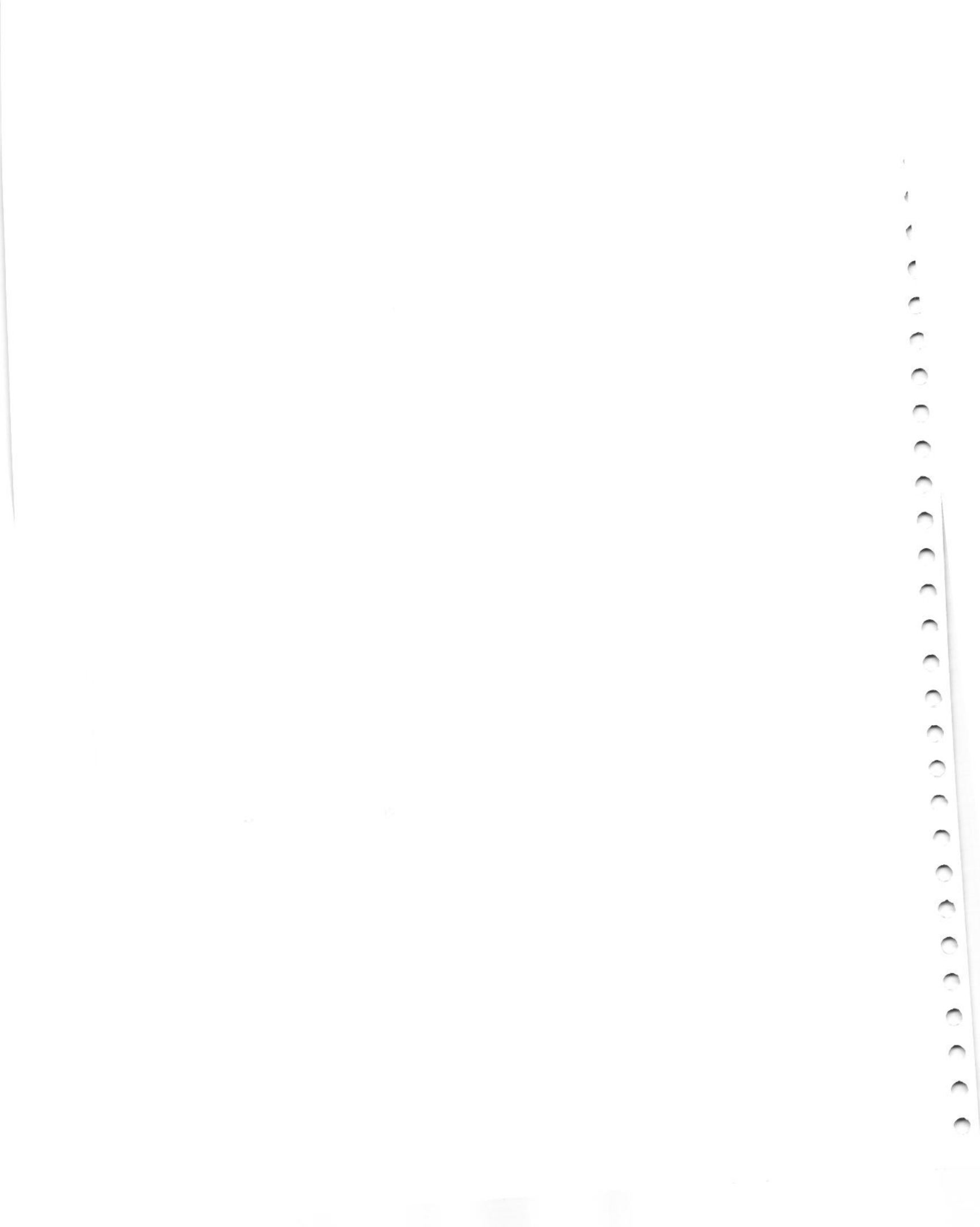
METODOLOGÍA PARA LA REALIZACIÓN DEL ESTUDIO

Para la realización del estudio de campo que se realizó en la Ciudad de Chicago al entrevistar a los migrantes mexicanos que han establecido pequeñas y medianas empresas en esa ciudad se utilizó la metodología de las entrevistas a profundidad, o método cualitativo, con el objeto de obtener información de primera mano otorgada por los sujetos a estudiar. La entrevista a profundidad se constituye como una herramienta útil en las Ciencias Sociales para tener de fuentes primarias la información a analizar y como instrumento de indagación en la realidad social. La entrevista es una conversación que se establece entre entrevistador y entrevistado con un propósito preciso. Es un acto de interacción verbal asimétrico ya que el entrevistador controla el intercambio verbal, a través de la enunciación de preguntas; sin embargo, recae sobre el entrevistado la mayor parte del peso de la participación en dicho intercambio conversacional, siendo el sujeto-objeto de la entrevista.

En este capítulo se hace una recopilación de las premisas teóricas sobre las cuales se basa la técnica de la entrevista. Este resumen se hizo a partir del libro de Palacios Izcara P. y Andrade Rubio K. L. (2003), "La entrevista en profundidad. Teoría y práctica".

De acuerdo con estos autores, el origen de la entrevista se rastrea desde comienzos del siglo XIX cuya finalidad principal es el uso periodístico. No es sino hasta el desarrollo de la Antropología Cultural a finales del siglo XIX y el liderazgo intelectual de la Escuela de Chicago durante el primer tercio del siglo XX que la entrevista cualitativa se convierte en una técnica de investigación de amplio uso.

La ascendencia y reafirmación del método cualitativo se observa a partir de la década de los años sesenta, lo que contribuye a potenciar la técnica de la entrevista en profundidad como procedimiento o instrumento de recogida de información. Durante las últimas décadas la investigación cualitativa aparece ramificada por una proliferación de métodos como la fenomenología, la etnografía, la teoría fundamentada, la etnometodología, el constructivismo, el post-modernismo, la investigación-acción, y



otras. La entrevista a profundidad es una técnica que presenta características comunes dentro de esta familia de métodos asociados a la investigación cualitativa.

1 Hacia una definición de la entrevista en profundidad.

El término entrevista en profundidad es sinónimo de entrevista cualitativa, entrevista no directiva, entrevista no estructurada, entrevista no estandarizada, "entrevista abierta, entrevista informal, entrevista enfocada, entrevista personal o entrevista de campo. En la entrevista a profundidad busca la libre manifestación, por parte de los actores sociales, de sus intereses informativos, creencias y deseos. El elemento central son los diferentes valores y significados atribuidos por los actores sociales a los fenómenos sociales. El elemento perseguido por la entrevista en profundidad es la singularidad de la experiencia vital de cada uno de los informantes, los significados subjetivos que para ellos acarrea un hecho social determinado. La entrevista personal llega hasta los verdaderos orígenes del pensamiento de los entrevistados. El estudioso de la vida y de los problemas sociales puede ir más allá de la conducta y de los fenómenos exteriores, puede obtener información de sucesos y procesos tal y como se reflejan en las experiencias personales y en las actitudes sociales. El entrevistador puede verificar inferencias y observaciones externas por medio de la viva narración de las personas que están en observación.

Por lo tanto, se puede afirmar que los elementos que definen a la entrevista en profundidad son el diálogo o encuentro cara a cara entre el investigador o entrevistador y el entrevistado, el carácter holístico del diálogo, y la búsqueda de la comprensión de la perspectiva del entrevistado respecto de su vida, experiencias, situaciones, ideas y valores.

2. El uso de la entrevista en profundidad.

De acuerdo a Palacios Izcara (2003), la elección de una determinada técnica, procedimiento o instrumento de recogida de información debe de aparecer determinada por el objeto de estudio, los objetivos específicos perseguidos, las circunstancias del escenario o de las personas a estudiar, y por las limitaciones prácticas que enfrenta el



investigador; esta técnica es especialmente adecuada cuando los intereses de la investigación son relativamente claros y bien definidos.

La diferencia entre la entrevista en profundidad y la encuesta de opinión es principalmente el formato de la primera que se rige por una guía abierta, mientras el de la encuesta es un cuestionario hermético. En la entrevista en profundidad no existe una secuencia lógica de preguntas. Además, el entrevistado juega un papel activo en la determinación del ritmo y dirección de la interacción verbal. El papel del entrevistador consiste en guiar al entrevistado en un caminar no predefinido. El entrevistado, tiende a ver en la entrevista abierta un medio que le da la palabra para que pueda expresar sus puntos de vista personales. Por otra parte, en la entrevista en profundidad se produce un desentendimiento de cualquier forma de medida o de producción de datos numéricos. Mientras que mientras la encuesta captura un tipo de información social fotográfica, la entrevista abierta ofrece una imagen holográfica de la sociedad en movimiento. La entrevista en profundidad se caracteriza por un formato flexible.

Al aplicar esta técnica no se busca comparar los resultados obtenidos en cada una de las diferentes entrevistas, pues esto exigiría partir de una serie predeterminada de preguntas, y seguir el mismo guión en todas las entrevistas. Por el contrario, el aspecto perseguido es la singularidad de la experiencia de vida de los actores sociales estudiados. La calidad de una entrevista en profundidad sólo puede medirse por la riqueza obtenida a partir del discurso del entrevistado.

En contraposición a la encuesta de opinión, donde lo que se persigue es la homogeneidad de la información con objeto de descubrir la frecuencia con que las personas se adscriben a un número limitado de enunciados, la entrevista en profundidad busca los múltiples elementos de los relatos verbales elaborados por los entrevistados, por esto se aferra a la función expresiva del lenguaje. El relato verbal narra las experiencias y vivencias del entrevistado desde su punto de vista particular. El actor social relata situaciones de carácter personal, por tanto, en la entrevista abierta aparece el habla en primera persona.



3. El ritmo de la entrevista en profundidad.

En la entrevista se adopta la forma de un diálogo coloquial al mismo ritmo que una conversación normal siguiendo el modelo de una conversación entre iguales. Es como a medio camino entre la conversación cotidiana y la entrevista formal. Es un intercambio de preguntas y respuestas que encierra un cierto grado de informalidad.

La diferencia básica entre la entrevista en profundidad y una conversación informal se encuentra en que la primera persigue un propósito explícito y unos objetivos concretos, que deben ser tenidos en cuenta por el investigador en todo momento. Se trata, por lo tanto, de una conversación que encierra un alto grado de artificiosidad, debido a que el propósito de la misma determina el curso de la interacción en términos de unos objetivos prefijados.

El propósito es penetrar en ámbitos desconocidos de los espacios de vida del interlocutor, y obtener el máximo de información posible sobre aspectos específicos, relevantes en relación con los objetivos de la investigación. El investigador debe ganarse la confianza de su interlocutor. La entrevista comienza como una conversación libre, fluyendo de forma progresiva en la interacción con el entrevistado para alcanzar los propósitos perseguidos por el investigador.

4. La guía de la entrevista.

Como ya se ha dicho, la entrevista en profundidad es una conversación para un propósito expreso. El objetivo es indagar sobre aspectos más o menos acotados. Este propósito va a parecer reflejado en una guía de la entrevista. Esta es una herramienta donde aparecen anotados y ordenados los tópicos temáticos y áreas generales que se seguirán. La guía de la entrevista va a construirse siguiendo la temática específica que se pretende abordar en la investigación.

En esta guía va a parecer, en primer lugar, una breve presentación del investigador (nombre, e institución del trabajo o estudio); una breve alusión al objeto de estudio, tiene el objetivo de crear un clima de confianza y despertar el interés del entrevistado por la investigación. En esta primera parte es imprescindible remarcar el carácter anónimo y confidencial de la entrevista. El entrevistador en numerosas ocasiones conoce el nombre y domicilio postal del entrevistado. Sin embargo, estos son datos que no deben aparecer en



ningún trabajo de investigación. Estos son elementos que no tienen relevancia en relación con los objetivos de la investigación. En segundo lugar, en el guión debe aparecer redactada una pregunta de carácter general, lo más abierta posible, que se encuadre dentro del objeto de estudio y de los objetivos generales de la investigación.

La guía no tiene carácter definitivo. El objetivo es poseer una herramienta en la que el investigador pueda asirse durante la entrevista, esto es, no es más que un apoyo en el recordatorio de las principales áreas temáticas que deben ser abordadas frente al interlocutor. Lo más recomendable es memorizar todos los contenidos de la guía y conducir la entrevista sin tener que usarla. El interlocutor va a sentirse más cómodo respondiendo a preguntas formuladas de forma natural en el curso de la conversación. Sin embargo, sobre todo, si no se tiene mucha experiencia en la aplicación de esta técnica, es conveniente tener la guía en el momento de la entrevista, ya que es fácil que podamos olvidarnos de algunas de las preguntas, tópicos temáticos o aspectos a tratar. Por lo tanto, lo recomendable es utilizar la guía lo menos posible más como un marco dentro del cual el entrevistador desarrollará preguntas y tomará decisiones sobre qué información perseguirá con mayor detalle. En el transcurso de la entrevista la guía va a quedar rediseñada. La entrevista puede ceñirse a las preguntas y tópicos temáticos contemplados a priori en la guía; sin embargo, no es infrecuente que incluya aspectos nuevos.

Al comenzar la entrevista con una pregunta de carácter general, se va a buscar que el entrevistado abra todo el abanico temático que pueda encajar con los objetivos de la investigación. Por lo tanto, debe estar formulada de tal manera que dé al entrevistado la oportunidad y libertad de exponer de forma extensa todo lo que desee sobre el aspecto temático propuesto. En esta primera parte de la entrevista, el entrevistado va a mostrar, de forma general, la perspectiva y situación desde donde se posiciona respecto al fenómeno social, objeto de estudio. En conclusión, la guía únicamente es tentativa, pues el investigador no conoce de antemano todas las áreas temáticas que van a ser abordadas a lo largo de la entrevista.

La guía se comienza con una pregunta muy abierta de carácter general, para luego ir descendiendo a aspectos más particulares. Los detalles y datos singulares pueden recogerse de forma parcial antes del comienzo de la entrevista. Debemos recordar siempre que hay temas en los que los entrevistados se pueden mostrar reticentes a



responder. Si pensamos que el entrevistado pueda presentar alguna incomodidad respondiendo a determinados aspectos –como datos económicos, por ejemplo- es preferible dejarlos para el final, después de haber creado las condiciones que promueven la colaboración y un proceso de comunicación fluido.

En toda entrevista abierta se trabaja con dos elementos: la guía, donde aparecen anotadas las principales áreas temáticas a tratar y un cuaderno de notas o grabadora que se utilizan para anotar todos los temas importantes no registrados en la guía, pero que afloran en la entrevista. Esto da lugar al rediseño de la guía a la que se suman nuevos elementos que pueden surgir en el transcurso de la entrevista. De esto modo, la guía va enriqueciéndose con nuevos aportes que pueden a ser tomados en cuenta en la realización de posteriores entrevistas.

Esto quiere decir que el intercambio comunicativo producido en cada una de las entrevistas contribuye al rediseño continuo de la guía. Por lo tanto, el núcleo temático básico va a ser el mismo en todas las entrevistas; sin embargo, el relato verbal va a presentar algunos matices diferentes, específicos de cada entrevista. La utilización de una grabadora un dispositivo útil que garantiza una reproducción fiel y exacta del contenido de la entrevista; que además, permite al entrevistador concentrar toda su atención en el relato verbal expresado por el entrevistado. Por lo tanto, se sugiere que se haga uso de este dispositivo pues permitirá reproducir textualmente, con fidelidad y exactitud, el contenido de la conversación. En el caso de que la entrevista no haya sido grabada, el investigador debe realizar una reconstrucción por escrito de la misma cuanto antes, utilizando las notas tomadas durante la misma. Para disminuir el rechazo del entrevistado hacia el uso de este instrumento es aconsejable que el investigador no preste demasiada atención a la grabadora.

Cuando el entrevistador termina de presentarse, subrayando el carácter confidencial de todo el contenido de la entrevista, en ese momento comienza a registrar la conversación, expresando al entrevistado su intención de grabar la entrevista.

Por otra parte, el tener un registro automático de la entrevista no significa que el investigador no tenga que tomar notas, o que pueda disminuir su nivel de atención y concentración. Tomar notas durante la entrevista es siempre importante y necesario, por tres razones. En primer lugar, porque anotar las ideas que van apareciendo en la



interacción conversacional va a ayudar al investigador a reformular aspectos que no han sido tratados con la profundidad adecuada. En segundo lugar, porque anotar lo que se ha dicho proporciona unas pinceladas gruesas, que van a facilitar el análisis posterior y, finalmente, porque la actitud del entrevistador, al tomar notas, es una fuente de motivación para el entrevistado, ya que le está dando a entender que lo que dice es importante.

5. La transcripción de las entrevistas

La transcripción del material grabado es posiblemente la tarea más tediosa y consumidora de tiempo de la práctica de la investigación cualitativa. La transcripción completa de todo el material grabado es siempre lo más deseable, debido a que el análisis cualitativo es por definición un análisis textual, disponer de la totalidad de los discursos recogidos durante la realización del trabajo de campo. También es necesario tener en cuenta que si el investigador no trabaja con una transcripción completa de todos los relatos verbales grabados, corre el riesgo de excluir información relevante, que en un primer momento no pudo parecerle de mayor interés. Asimismo, existe el riesgo de que se desvanezca el contexto de algunos de los textos seleccionados, y que, por lo tanto, el análisis posterior de los mismos quede descontextualizado.

6. El proceso de selección de los entrevistados.

En una investigación cualitativa el número de entrevistas en profundidad realizadas tiene un valor relativo, lo importante es el potencial de cada caso para explicar el fenómeno social estudiado.

En la entrevista cualitativa el relato verbal de cada entrevista es único, y tiene un valor diferencial. Por lo tanto, el elemento fundamental es la calidad de los discursos de los hablantes no la cantidad de los mismos. La calidad de una entrevista en profundidad sólo puede medirse por la riqueza heurística del discurso. Por lo tanto, el proceso de selección de los informantes es un aspecto substancial se debe basar su conocimiento, aptitud y disposición para informar sobre el tema de estudio. El investigador tiene que buscar informantes que hayan pasado por ciertas experiencias, que presenten una buena voluntad y capacidad para hablar sobre las mismas, y que dispongan de tiempo para



relatar sus vivencias personales y puntos de vista particulares. Por otra parte, los extraños suelen ser mejores informantes que las personas conocidas como amigos, parientes, o compañeros de trabajo.

7. El número de entrevistas a realizar y su duración.

La muestra, o número de entrevistados seleccionados, va a estar constituida por el menor número de casos, que proporcione información suficiente para indagar en todas las diferentes dimensiones de un fenómeno social, de acuerdo a los objetivos de la investigación.

Una entrevista en profundidad tiene, de forma general, una duración mayor a la presentada por una entrevista estructurada. Además, puede incluir varias sesiones. Aunque, debido al carácter impredecible de las respuestas obtenidas, no puede preverse de forma precisa la duración de la misma. El tiempo de duración de la entrevista depende de la cooperación y riqueza de información del entrevistado y de la habilidad del entrevistador. Una entrevista en profundidad debe tener una duración mínima de aproximadamente 30 minutos. Aunque, frecuentemente va a prolongarse durante espacios temporales más amplios. Cuando ha sido creado un clima adecuado y se establece un contacto cálido entre los interlocutores, la entrevista puede extenderse fácilmente durante periodos superiores a una hora. Las entrevistas requieren un elevado grado de concentración en ambos interlocutores en interacciones alrededor del tema que se está tratando, el cual debe ser permanentemente clarificado y reformulado.

Si la entrevista tiene una duración muy corta, esto puede deberse a una deficiencia del entrevistador que no ha seleccionado las preguntas adecuadas o que no las ha formulado correctamente o bien; no ha abordado las temáticas más significativas si bien no ha sabido sacar a flote informaciones que han quedado bloqueadas o se ha olvidado de abordar determinados aspectos, o no ha sabido mantener la motivación del entrevistado durante la interacción conversacional. Por otra parte, esto puede deberse a que la elección del entrevistado no ha sido la correcta ya es una persona que se niega a cooperar con el investigador y responde siempre utilizando monosílabos evitando comunicar su experiencia, o carece de información sobre la temática investigada. La inhibición de la comunicación también puede obedecer a un conflicto de intereses entre los objetivos de la



investigación y los intereses personales del entrevistado, por lo tanto, durante la aplicación de esta técnica, es conveniente trabajar siempre con la guía, y con una grabadora, además de un cuaderno donde ir apuntando nuevas temáticas en las que indagar, sugeridas por el discurso del entrevistado.

Si bien una entrevista de muy corta duración lógicamente va a ser poco esclarecedora con relación a los objetivos perseguidos y va a ser poco informativa, algo de información siempre va a contener, sin embargo. La riqueza heurística de la misma puede ser baja; pero siempre tiene alguna utilidad.

8. El rol del entrevistador.

En la entrevista, el investigador va conduciendo la interacción en la conversación. Su labor es guiar al entrevistado en el desarrollo de ésta y evitar que se desvíe de los objetivos perseguidos. El entrevistador tiene que ayudar a que el entrevistado se exprese; pero, sin sugerirle la respuesta. La actuación del investigador es como facilitador y favorecedor de que el propio entrevistado, en el proceso de racionalización objetiva de su vida, reflexione. Es la tarea del entrevistador motivar al entrevistado y asegurar una firme cooperación por parte de éste, provocando en él la idea de que la temática de la entrevista va a ser de su agrado, y va a responder a alguno de sus intereses. Su actitud hacia el entrevistado debe ser de claro reconocimiento del carácter valioso y útil de la información que recibe de éste. En la medida en que el investigador sea capaz de alcanzar un mayor grado de confianza con su interlocutor, éste va a proporcionarle información de mayor calidad; en algunos casos, hasta comprometedora.

Para desarrollar y potenciar el interés activo del entrevistado en la dinámica de la entrevista, el investigador debe cumplir tres requerimientos. En primer lugar, tiene la obligación de garantizar a su interlocutor el anonimato y confidencialidad de la interacción conversacional. En segundo lugar, debe de transmitir al entrevistado el sentimiento de que su opinión es fuertemente valorada, prestando la máxima atención a todo su relato verbal. En tercer lugar, es imprescindible que sea tolerante ante opiniones extremas, diametralmente opuestas a las suyas.

El investigador no debe disentir con los actores sociales a quienes entrevista. Tampoco debe emitir juicios sobre la persona entrevistada. Debe limitarse a escuchar. "La



actitud general del entrevistador será la de un «oyente benévolo», con una mente límpida, fresca, receptiva y sensible" [Palacios Izcara: 2003, 55] La actitud del entrevistador debe partir de la comprensión de la situación global del desarrollo de la entrevista, desde el punto de vista del entrevistado y está obligado a mostrar una actitud de comprensión hacia el punto de vista de su interlocutor; aunque no lo comparta.

Por otra parte, el proceso comunicativo tiene que ser empático. La ausencia de empatía generada por prejuicios del investigador, la intolerancia de las diferencias o la disposición a juzgar los motivos y sentimientos de la persona entrevistada, automáticamente provocan un comportamiento a la defensiva en el entrevistado, reduciendo sustancialmente la riqueza de la entrevista. Finalmente, el entrevistador también está obligado a ofrecer información a su interlocutor, cuando éste demanda alguna explicación.

Un aspecto que si compete al entrevistador es realizar comprobaciones cruzadas de la información proporcionada por el entrevistado. Durante la realización de una entrevista en profundidad; sobre todo, durante los primeros momentos, es normal que impere un cierto grado de desconfianza, sin embargo, el investigador trata de extraer una traducción honesta del modo en que los informantes se ven a sí mismos y a sus experiencias. Por lo tanto, es la responsabilidad del entrevistador establecer controles cruzados sobre los relatos verbales de los informantes, para examinar la coherencia de los mismos. Cuando el investigador descubre incoherencias en el discurso de su interlocutor, debe tratar de resolver estas contradicciones, abundando en la exploración de las mismas, volviendo a preguntar las mismas preguntas que ya fueron realizadas anteriormente, reformulándolas con otras palabras.

Conducir una entrevista cualitativa requiere de cierta experiencia, habilidad y tacto. Frente a la encuesta de opinión, donde el elemento más importante es el adecuado diseño del cuestionario, el éxito de la entrevista en profundidad radica sustancial y básicamente en la destreza y pericia del entrevistador. En la técnica de la encuesta, si el cuestionario no tiene un diseño adecuado que responda a los objetivos de la investigación, la habilidad del entrevistador no es de gran valor. Por el contrario, en la técnica de la entrevista en profundidad, un correcto diseño de la guía de la entrevista, no es ninguna garantía. El entrevistador debe saber cuándo y cómo indagar formulando la pregunta



correcta. El rol implica no sólo obtener respuestas, sino también aprender qué preguntas hacer y cómo hacerlas. De acuerdo a Francisco Sierra citado por Izcara [2003: 59] en su trabajo, (1998: 291) "el entrevistador tiene que categorizar constantemente, revisar y evaluar lo que dice el que responde, buscar la relación entre las respuestas que se dan al principio y al final de la entrevista, y formular las preguntas subsiguientes de acuerdo con ellas.

En la entrevista en profundidad el único protagonista es el entrevistado. Éste es quien tiene la información que busca el entrevistador, y quien posee las ideas, valores, creencias, experiencias y puntos de vista que trata de desvelar el investigador. La única realidad válida es la expresada por el entrevistado. Lo importante no es la correspondencia exacta de los hechos expresados por el sujeto con la realidad exterior, objetiva, sino, la sus actitudes, puntos de vista e interpretaciones. El investigador se encuentra en la esfera de la ignorancia y del interés y es el único verdaderamente interesado en lo que piensa y expresa su interlocutor. Por el contrario, el entrevistado se halla en la esfera del saber. Por lo tanto, es muy importante que el investigador sepa desempeñar este papel, y no de al entrevistado, con su apariencia, gestos, ademanes e intervenciones, la impresión de que ya conoce las respuestas. Si el entrevistado cree que el entrevistador tiene un conocimiento más profundo que el suyo sobre un hecho social particular, no va a darle información sobre ese aspecto. Como consecuencia, es el investigador quien interpela a su interlocutor para acopiarse del saber encerrado en éste.

Por otra parte, el entrevistado puede imponer restricciones al tema va a ser desarrollado entre los dos interlocutores. Cuando el investigador expone, a grandes rasgos, los lineamientos temáticos sobre los que va a versar la entrevista, el entrevistado puede negarse a tocar determinados aspectos del tema general a tratar. Como contrapeso, durante el transcurso de la entrevista el entrevistador tiene la oportunidad de ganarse la confianza del entrevistado de modo que esas primeras asperezas o reservas del entrevistado pueden irse limando en el desarrollo de la entrevista.

En la entrevista abierta la libertad de expresión del entrevistado es muy importante; siente que es tomado en cuenta lo que dice y toma la oportunidad de hablar acerca de temas que son de su interés, que pueden incumbirle muy directamente, con una persona receptiva y comprensiva, dispuesta a aceptar, renunciando a todo tipo de actitud



juzgadora de su experiencia, su punto de vista, o su situación particular. El entrevistado debe tener plena libertad para tratar aspectos que le parezcan relacionados con el tema central de la entrevista, llegando a sentirse como "co-investigador". Esto hace que a medida que avanza la entrevista el entrevistado suela sentirse más cómodo, y se encuentre más dispuesto a responder a asuntos más íntimos y delicados.

En conclusión, la entrevista en profundidad, es una de las técnicas de recogida de datos más frecuentemente usada en el ámbito de la investigación cualitativa que se caracteriza por un formato flexible, se desentiende de cualquier forma de medida o de producción de datos numéricos, y busca la singularidad de la experiencia vital de los sujetos estudiados, ofreciendo una amplia imagen de la sociedad en movimiento. El ritmo de la entrevista en profundidad es el de una conversación normal. Esta técnica sigue el modelo de una conversación entre iguales.

El entrevistador conduce la interacción verbal con el propósito de la investigación. El entrevistador actúa como facilitador y favorecedor de la reflexividad del propio entrevistado en el proceso de racionalización objetiva de su vida. Es tarea del entrevistador potenciar el interés activo del entrevistado. Para conseguir este objetivo el entrevistador está obligado a garantizar a su interlocutor el anonimato de todo su discurso. Además, debe transmitir al entrevistado el sentimiento de que su opinión es fuertemente valorada. Finalmente, el entrevistador debe abstenerse de emitir juicios sobre su interlocutor, mostrando siempre una actitud de comprensión hacia el punto de vista del entrevistado. La entrevista en profundidad gira en torno a las experiencias, perspectiva, vivencias y punto de vista desde donde el entrevistado contempla el universo social. Esta técnica le proporciona la oportunidad de expresarse libremente sobre temas que son de su interés, que le incumben muy directamente, con una persona receptiva y comprensiva, que acepta sin una actitud sojuzgadora de su situación particular.



CAPÍTULO 4

ASOCIACIONES DE APOYO A INMIGRANTES EMPRESARIOS EN ESTADOS UNIDOS

En Estados Unidos existen varias organizaciones no gubernamentales, o bien de la federación que brindan apoyo a aquellas personas que desean establecer una pequeña empresa. Entre estas organizaciones y asociaciones se encuentran unas dedicadas a dar apoyo a los migrantes y varias de ellas especialmente apoyan a migrantes hispanos, donde los mexicanos representan una mayoría. De igual modo están las federaciones de mexicanos de los diferentes estados de la República Mexicana que brinda apoyo, asesoría y organización entre los migrantes de su estado y en ocasiones establecen contactos con los migrantes de otros estados. Estas federaciones son importantes como un aglutinador que organiza ferias empresariales y de comercio, eventos culturales y sociales y se erigen como un fuerte soporte a sus asociados. (Ver Anexo 2)

1. Acción Chicago

Acción Chicago es una organización comunitaria sin fines de lucro, que realiza préstamos a personas que necesitan abrir una pequeña empresa y que no pueden acceder a financiamiento bancario ya sea porque no tienen un historial de crédito personal y tampoco tienen una garantía adecuada o bien el monto de dinero que requieren para establecer una pequeña empresa es muy pequeño para pedir un préstamo a la banca.

La organización tiene diecisiete años de experiencia y a finales del 2010, el Estado de Illinois otorgó a esta empresa fondos para préstamos para pequeños negocios con una tasa de interés baja para los clientes que califiquen y también ofrecen préstamos para aquellos que no tienen historial crediticio y lo tienen afectado por problemas anteriores, este préstamo se conoce como constructor de crédito y su monto puede ser de hasta \$2,500 dólares



Acción Chicago tiene sus oficinas en el centro de la ciudad de Chicago, pero empezó a operar inicialmente en el barrio de “La Villita”, luego en el barrio Pilsen y, desde 2011, sus acciones se han intensificado hacia la comunidad latina, contando con un Programa de Alcance Latino; cuyo propósito es que los pequeños negocios de latinos accedan a un programa de préstamos, de recursos, de asistencia técnica y de crédito.

Acción Chicago ha tenido contacto con diversas instituciones para promover sus servicios. Por ejemplo, en Pilsen está colaborando con el Instituto Progreso y Latino, la Cámara de Comercio de Pilsen, Confemex, el Harris Bank y el M B Finacial Bank.

De acuerdo con esta organización, los aspectos más dinámicos y desafiantes del trabajo son poseer y gestionar una pequeña empresa con autonomía y dominio. Esta empresa asesora a los microempresarios en la contratación de empleados adecuados para mantener su negocio estable y en crecimiento con autonomía, dominio y objetivos claros.²⁰

2. Programa Latino Women’s Business Development Center (WBDC) Centro de Desarrollo Empresarial Femenil

Seguimos abogando por los derechos de la mujer

M. L.

El único Centro de Desarrollo Empresarial en Estados Unidos se encuentra en el estado de Illinois, ubicado en la céntrica avenida Michigan en Chicago. Se fundó hace veinticinco años por las abogadas Heydy M. Ratner y S. Carol Dougal quienes fomentan el derecho a la mujer. Ellas estaban convencidas de que las mujeres tienen la oportunidad de iniciar y hacer crecer sus negocios siempre y cuando tengan la información correcta. Esta institución se dedica específicamente a entrenar y apoyar a mujeres empresarias.

De este modo, en sus palabras, El Programa Latino Women’s Business Development Center (WBDC, por sus siglas en inglés) es reconocido nacionalmente como líder en la creación de programas y políticas dinámicas que afectan positivamente el estatus económico y social de las empresas cuyas dueñas son mujeres.²¹

²⁰ <http://www.accionchicago.org>

²¹ <http://www.wbdc.org/spanish/en-us/acercadenosotros/misi%C3%B3nhistoria.aspx>



La entrevista que se realizó en Women's Business Development Center fue a María López Directora del Programa Latino y Cuidado Infantil, nacida en el Distrito Federal y cuyos padres son provenientes del estado de San Luis Potosí. Ella se involucró en la asociación cuando dejó su trabajo y pensó en abrir su propio negocio "me encantó bastante la visión (del apoyo que se ofrece a las mujeres) es el primer trabajo en el que tengo que utilizar mi lengua natal" nos dijo La Directora quien continúa con su negocio al mismo tiempo que colabora en la organización porque dice: "me gusta el hecho de poder ayudar, además el diferente el ambiente y el resultado" se siente satisfecha colaborando para apoyar a sus connacionales que se encuentran viviendo en Chicago.

La asociada de la Directora quien también estuvo presente en la entrevista, tiene quince años trabajando en organizaciones que apoyan al desarrollo de las empresas. Ella nació en Estados Unidos, su padre es mexicano, y su madre es Puertorriqueña.

La misión del Programa Latino, comenta María López, es "ayudar a la mujer, ser autosuficiente, ayudarla a progresar por medio de negocios para recibir el respeto de la comunidad y de su familia". El apoyo está abierto para todos; el 10% de la población son hombres, la mayoría de los integrantes son mexicanos pero actualmente también asisten personas de otras todas las nacionalidades.

El principal objetivo de este programa empresarial, que se inició en el año 2002, es extender servicios a la comunidad de habla hispana por medio de consultoría individual gratuita, talleres empresariales, conferencias y otros eventos para el desarrollo de sus negocios.²² Una de los objetivos que nos mencionaron fue que es para apoyar a las mujeres, pero es para toda la familia porque "al abrir un negocio se involucran todos, al final del día cuando las ven entrando es cuando el hombre ya deja su trabajo para apoyar el negocio" explicó La Directora del Programa.

Uno de otros casos similares de mujeres que han recibido apoyo de esta institución es el caso de vida de Allison Perkins²³ quien en 2002 decidió tomar los pasos necesarios para abrir un centro de cuidado infantil en la comunidad de Englewood, donde creció. "Escuchaba tantas cosas negativas sobre la comunidad en donde crecí que lo único que

²² <http://www.wbdc.org>

²³ <http://www.wbdc.org/MediaCenter/SuccessStories/Allison.aspx>



quería hacer era crear un impacto positivo y demostrar que en Englewood no todo era negativo.” Allison abrió las puertas de su negocio en Noviembre del 2004 gracias a un micro préstamo que recibió del Women’s Business Development Center (WBDC), su propio capital y otros recursos financieros. Allison’s Infant and Toddler Center abrió las puertas de su centro con licencia de para veinticinco niños. Se puede observar, a través de las visitas realizadas y en las entrevistas, que los principales sectores en los que las mujeres se logran desarrollar son en el sector restaurante, industrial, domésticas, el cuidado de niños en casa y eventualmente en un centro de reventas.

El financiamiento para la organización proviene de “Organizaciones No Gubernamentales” además del Gobierno Federal, Estatal y Local. El Centro de Desarrollo de la Mujer no existiría sin el generoso apoyo de nuestro gobierno corporativo, de la fundación y apoyo individual.²⁴

Las empresarias inician su empresa con 20% de su capital. Al principio la organización de ésta es complicada primero por las instancias a las que tienen que recurrir como el apoyo de familiares y amigos, luego se tiene que pedir financiamiento a la banca o a instituciones financieras y para esto se ha desarrollado un “taller de cómo pedir dinero a los inversionistas” es decir; un préstamo tradicional para un negocio pequeño “entonces hablamos de esos asuntos para ayudar a la gente y decir que no están solas, porque está el grupo con la misma meta”., al decir de nuestra entrevistada.

La forma en que apoyan a las mujeres en WBDC es con asesorías:

“Hay personas que ya tienen un negocio y han llegado a un estancamiento por decir, quieren el siguiente paso. Para las personas que quieren iniciar su negocio les recomendamos talleres de negocio empresarial; aquí las personas se darán cuenta de lo que están buscando el autoanálisis, sí, el trabajo y la pasión. En el taller siguiente es el de mercadotecnia es la búsqueda de información para saber dónde se encuentran de manera demográfica, continuando con la clase financiera hablamos de entradas y salidas de dinero; cómo organizarse y con todos los componentes juntos

²⁴ <http://www.wbdc.org>



se encuentra listo el plan de negocio”. Nos dice La Directora en la entrevista.

De acuerdo a esta organización, los primeros pasos para abrir un negocio son primero el estudio del mercado, luego el análisis financiero, el plan de negocio, y la búsqueda apropiada de licencias y permisos. Agrega la directora. “Lo que deben hacer es venir aquí y les damos una lista de requisitos, para la licencia, los talleres que deben tomar y damos los recursos necesarios.” Uno de los sectores que tienen más importancia en la organización es el cuidado infantil:

“Decidimos empezar un programa con los requisitos estatales, las licencias porque las mujeres son quienes los están educando y es muy delicado; se tiene que asegurar el desarrollo de los niños. Las mujeres inician este negocio con tres niños realizan actividades como darles de comer, educarlos, deben tener actividades diarias”.

Algunos de los casos que platicaron durante la entrevista revelaron el apoyo de los hombres después de ver el éxito que tenían sus esposas,

“Luego ven que si es negocio y lo respetan, ayudan, y se involucran, como el caso de una cliente que su esposo dejó su trabajo de contador y ahora se dedica al transporte con el minibús”.

De acuerdo con la entrevistada, las mujeres tienen menos pendientes, son más responsables en los pagos, más organizadas, “si hay fracasos no es por la organización sino por la economía”. Esto hace referencia a la problemática económica de de la crisis suscitada en año 2008.

El mayor problema al que se enfrentan estas mujeres emprendedoras es su situación migratoria que les obstaculiza adquirir su *ID number*, que es el número de seguridad social que en Estados Unidos es necesario para realizar cualquier trámite, como lo es el establecer su negocio.

El Centro de Desarrollo de la Mujer ha ayudado a más de 55 mil mujeres en el área metropolitana de Chicago y han ayudado a establecer centros de negocios de mujeres de asistencia en seis estados del país.



3. Cámara de Comercio de Chicago “La Villita”

*Y como le digo aquí somos muy luchadores,
tratando de salir adelante*

N. E.

La Cámara de Comercio de Chicago²⁵ se localiza en la avenida 26, en el barrio conocido como el “Barrio mexicano” o “La Villita” por el comercio establecido que la comunidad de mexicanos tiene en Chicago, Illinois. Durante la Segunda Guerra Mundial, los inmigrantes checoslovacos se establecieron en dicho barrio, mismos que con el tiempo fueron desplazados por la inmigración de mexicanos. A este fenómeno se le conoce como *White flight*.

Se entrevistó a la directora de la Cámara, quien nació en Chicago de padres duranguenses, quien nos dijo:

“Yo me dedico 100% a la cámara de comercio. La función principal es darle promoción a los negocios. La misión de la Cámara es apoyar, promover y fomentar el éxito de los negocios locales con identidad cultural mexicana”.

The Little Village, -o la Villita- es un área de dos millas con negocios establecidos, constituyendo el centro más grande del medio oeste con productos mexicanos. La avenida acoge a empresarios desde hace más de 60 años donde se encuentran negocios como el restaurante por ejemplo “Los parados”, “La concordia” desde hace 40 años de antigüedad “Atotonilco” lleva 40 años en el comercio, la franquicia “Los comales” con 16 años, estos empresarios emigraron desde hace más de 60 años. Desde 1967 se encuentra el Restaurante “La justicia” famosos por sus carnitas.

Para ser parte de los socios en la Cámara, los empresarios deben pagar una cuota de a partir de 60 dólares dependiendo del número de empleados que tengan y tienen derecho a realizar juntas y conferencias en las oficinas de la Cámara. En la actualidad, la Cámara cuenta con los hijos de los primeros dueños de empresa establecida como socios y para esto, existe una base de datos histórico de cada negocio.

²⁵ <http://www.lavillitachamber.org>



La Cámara de Comercio tuvo un efecto negativo ante la crisis del año 2008, que está afectado a todos los niveles, pero ésta apoya a los empresarios; en ocasiones se solicita ayuda estatal. La Villita es famosa por los negocios y empresas que han crecido más allá de la 26th Street.

A pesar de que la Directora Ejecutiva de la Cámara, exprese que es un éxito lo que se obtiene de los negocios establecidos en la avenida 26, y que la crisis afecta no sólo en La Villita sino en diversos lugares, al realizar la lista de los negocios a entrevistar se consideró al “Café Catedral”, por ejemplo. Se realizó la entrevista el día 14 de septiembre de 2011 pero el lugar ya se encontraba cerrado debido a que la crisis de 2008 les había afectado. María Dueñas, la encargada del negocio, prefirió regresar a estudiar a México; ella nació en Morelia, Michoacán. Esto es, a pesar del fuerte apoyo que la Cámara brinda a sus socios, los negocios establecidos con menos años de antigüedad, no todos han logrado sobrevivir ante la crisis actual.

Aunque los mexicanos en el país que habitan se tienen que enfrentar a las crisis económicas globales, jamás olvidarán sus raíces, como lo demuestra el festejo que se vivió del día de La Independencia, celebrado el 10 de septiembre con un desfile de carros alegóricos, donde participaban los comercios integrantes de la Cámara de Comercio y las diversas Federaciones, que son un vínculo entre los migrantes mexicanos y la comunidad norteamericana y que abandonaron México en la búsqueda de convertir sus sueño americano en una realidad. Entre estas organizaciones se encuentran la Federación de Clubes Michoacana, la Federación de Clubes de Zacatecas y la de Guadalajara. La Cámara de Comercio es un fuerte apoyo para estos festejos en Chicago.



4. Azteca Mall

Hay que mostrar nuestras raíces

R.G.

Otra de las asociaciones entrevistadas se denomina como una cooperativa mexicana que lleva el nombre de "Azteca Mall". El dirigente conocido en la comunidad de Chicago como Mr. G. Originario del estado de San Luis Potosí, se dedicaba a viajar en las ferias de México como fotógrafo, "me gustaba más bien andarla cotorreando". Migró muy joven, a los 18 años de edad, a los Estados Unidos. Tiene cuatro hermanos, de los cuales uno de ellos vive en el Distrito Federal, dos en su estado natal y su hermana que murió.

Se casó con una mujer con raíces de Polonia e Inglaterra solamente por arreglar sus papeles; se divorció porque la diferencia de culturas no permitió "llevarse bien", según sus palabras. Después durante varios años vivió solo hasta que conoció a su esposa que proviene de Jalisco con quien lleva 30 años de matrimonio. No comenta cuántos hijos tiene pero lo han ayudado en todo sobre todo para los trámites y la realización de ver su proyecto realizar un enorme centro comercial en los alrededores de la Ciudad de Chicago.

No regresaría a México:

"No tengo nada que hacer allá, mi mamá ya no vive, después de la construcción de Azteca Mall, lo que quiera hacer esta bien, pero sé perfectamente que al terminar esto yo no estaré aquí"

porque tiene la idea de continuar con más proyectos similares:

"Trayendo gente, organizando. Mi inquietud es hacer, todo es posible y nada difícil".

Así es la manera de vivir de Mr. G. quien se acercó a la Cámara de Comercio de La Villita porque inventó una tipo "barredorcita" que quería comerciar, convirtiéndose en uno de los miembros "fundadores" –en sus palabras.

De esta manera, recuerda como es reconocido en ésta y otras organizaciones. Ha sido invitado especial en diversos eventos pero reclama: "pero, por qué no invitan a los clientes, a los que nos dan para la corbatita. Los que tienen sus negocios también deben de participar en la organización y crecer juntos, porque ellos nos dan para comer"



El Azteca Mall es una enorme edificación aún sin terminar que se encuentra en la avenida Kedzie, en el número 3200, muy cerca de “La Villita”. El proyecto surgió a partir del cierre de un mercado cultural que durante dos años, trescientos comerciantes se establecieron en el estacionamiento de un banco los domingos para vender sus productos y que representaba un punto de encuentro para preservar y fomentar la cultura mexicana. El ambicioso objetivo de este proyecto es apoyar los productos mexicanos de importación de todos los estados de la república mexicana. Con el reconocimiento que tiene Rigoberto González en la Cámara de Comercio realizó el “Programa Compra Mexicano” exigiendo que se facilite el intercambio: “por ejemplo, si usted vendía grasa de bolero “oso” y yo tenía todas sus muestras, y todas sus cositas y sus tarjetas para que los comerciantes se contacten con usted y le compren directamente y evitamos muchos intermediarios”.

Cuando el proyecto esté concluido, el cual lleva varios años en lenta realización debido a lo ambicioso del programa, se tendrían un buen número locales de 10 por 10 m², donde se venderían exclusivamente productos mexicanos. Contará con una plaza de mariachis, un salón de eventos, un servicio de bici-taxis para el barrio, se harían eventos culturales regionales y la contratación de artistas así como la realización de concursos populares como el rebozo, baleros y canicas. Otro de sus objetivos principales es contar con una central camionera que recibiera no sólo a las personas directamente desde sus estados de la república, sino también los tráileres cargados con mercancías provenientes de México. En sus palabras, durante la entrevista:

“Aquí queremos hacer una central camionera mexicana que no existe en Chicago. Se van a poner tiendas, que forman los estados de la república mexicana; van a tener un aparador grande. Se dibujará la Ciudad de San Luis potosí y se detallará bien, arriba se pondrá el vestido típico, el escudo del Estado. Hay que mostrar nuestras raíces”.

Mr. G. añade:

“Los mexicanos que están acostumbrados a que un oriental que son los dueños de los super mercados, todo el mundo a llenarle el costal de dinero a los coreanos, no hablamos mal de ellos pero es así, entonces,



estamos tirando nuestro dinero y así es la historia de en los Estados Unidos. ¿Entonces quién va a empezar?”

Luego de tres años de iniciar el proyecto y una larga lista de problemas, el concejal Ricardo Muñoz, del Distrito 22 donde se encuentra el Mall, firmó en el año 2009 el permiso de zonificación. De esta manera se modifica el uso de suelo de industrial a comercial liberando de trabas la construcción de “Azteca Mall”. Todo esto con apoyo, resistencia y presión que ejerció el grupo de comerciantes sobre el concejal de origen mexicano. Hubo mucha resistencia de otros al proyecto que se mostraba saliendo con “carros, todos con cartelones para ir a protestar todos los días, salir a gritar en todas las calles.”

La intención de Rigoberto G. es que cada comerciante tenga su propia tienda:

“Nada me cuesta regalárselas, tengo más poder que todos los inversionistas. Soy mayoritario. Los trámites están listos, lo mismo que las licencias que solicitan para vender. No nos querían, nada, que no querían un tianguis, porque se iba a ver muy mal eso”. No les parecía, salían los mismos mexicanos a atacarnos. Al parecer nos atacamos más con la misma gente, porque les decían que nos les gustaba el material con el que construirían el centro comercial. Ahorita ya no necesitamos verla la cara a nadie”.

Finalmente, Don G. agrega que la necesidad de trabajar en Estados Unidos aumentó en el 2008 con la crisis económica. Se perdieron empleos, los servicios disminuyeron, y la manera de sobrevivir es colocar un negocio y mantenerlo: “la economía se fue al suelo, hay quienes perdieron su trabajo, su casa, ahora les queda la oportunidad de hacerlo al pasito”.



CAPITULO 5

EMPRESARIOS MEXICANOS MIGRANTES EN CHICAGO

A partir de la investigación que se realizó en el proyecto “Experiencia empresarial transfronteriza: Repatriación de capitales para el desarrollo” realizado en la Universidad Autónoma Metropolitana- Iztapalapa (UAM-I) en colaboración con el Instituto de Investigaciones Económicas de la UNAM (IIEc) auspiciados por el Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología (CONACYT), se retoma en este capítulo las entrevistas realizadas a un grupo de mujeres mexicanas migrantes que has establecido pequeñas y medianas empresas en la Ciudad de Chicago, Illinois, USA, mismas que se realizaron en el mes septiembre de 2011.

El objetivo general del proyecto fue analizar la experiencia y capacidades empresariales de las familias transfronterizas, su demanda de servicios financieros y sus condiciones para insertarse en procesos de ahorro y financiamiento, seleccionando tres diferentes grupos de acuerdo a su región de origen. Los objetivos particulares la investigación fueron estudiar las experiencias empresariales de familias transfronterizas en ambos lados de la frontera y las características de su desempeño, así como analizar las capacidades empresariales adquiridas y la movilidad familiar transfronteriza existe. Así mismo se impuso el objetivo de estudiar la demanda de servicios financieros de estos grupos, sus características y desempeño así como analizar su capital potencial de demanda de financiamiento para proyectos productivos en su comunidad de origen, vinculados a su capital humano, experiencia empresarial, condición patrimonial y transferencia de capital. Otro objetivo fue analizar su capacidad potencial para la ampliación transfronteriza de sus empresas hacia sus regiones de origen, así como estudiar su demanda potencial en inversiones de cartera, seguros, y fondos de ahorro para el retiro, vinculado al desempeño de entidades financieras regionales. Finalmente, el proyecto se avocaba a estudiar una propuesta para el financiamiento hipotecario de familias transfronterizas y el crecimiento de una cultura de inversión patrimonial.²⁶

²⁶ Girón, Alicia (2008) Propuesta para la integración del grupo de trabajo que se integró para el proyecto CONACYT “Experiencia empresarial transfronteriza. Repatriación de capitales para el desarrollo”, mismo que fue aprobado por esa institución y del cual yo formé parte como Asistente de Investigación.



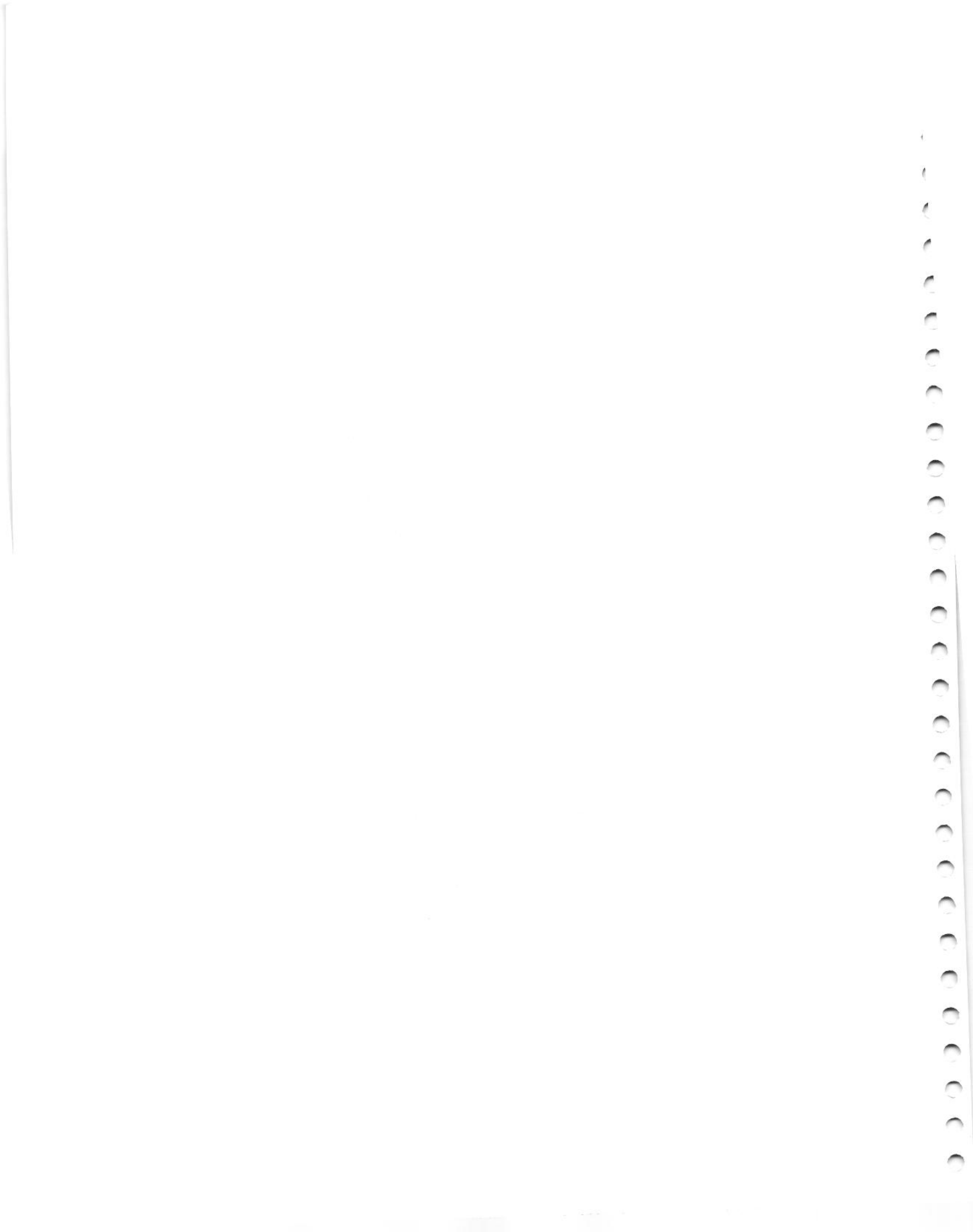
1. De los migrantes mexicanos empresarios

Las ciudades seleccionadas para la realización del estudio fueron Chicago, Houston y Los Ángeles. El relato de los resultados presentados se refiere a los obtenidos de los noventa y dos migrantes entrevistadas en las tres ciudades con el objetivo de conocer los varios aspectos importantes de su situación tanto personal como financiera y estatus migratorio.

Para la realización de las entrevistas, se comenzó por hacer una recopilación de la información sobre el tema de migración de mexicanos a Estados Unidos, y se hizo una búsqueda de datos oficiales de Estados Unidos en instituciones tales como el Hispanic Pew Center y The Chamber of Commerce para formar una base de datos con número de empresas mexicanas en Estados Unidos, para posteriormente pasar a la búsqueda de empresas en la ciudad de Chicago que se pudieran entrevistar.

Se iniciaron las llamadas por teléfono a los establecimientos para preguntar a los empresarios si estarían de acuerdo en participar en la investigación que se estaba realizando en la UAM-UNAM a través de entrevistas para lo que el grupo de investigación se trasladaría a su ciudad para realizarla. Al mismo tiempo se les envió un correo electrónico explicándoles en qué consistía el estudio sin decir la palabra "investigación" debido a que las personas que no cuentan con papeles y se dedicaban solamente a atender el negocio se sentían con temor de dar datos. En el correo se les adjuntaba el proyecto de la Universidad, con el nombre y curricula de las participantes para que los dueños de las empresas supieran quienes irían a visitarlos.

Se formuló un guía de entrevista común a todos los equipos que realizarían las entrevistas, que se realizaron no solo en Chicago, sino que también en las ciudades de Houston y Los Ángeles, para lo que se siguió el mismo procedimiento. Esta guía contiene preguntas relevantes para el proyecto en cuanto a su lugar de origen, año de llegada a Estados Unidos, su nivel de estudios, edad, los motivos que tuvo para migrar, su estatus migratorio de llegada y actual, sobre el inicio de su vida laboral en el país, sobre cómo se había originada la empresa que poseía los años de operación de ésta y sobre el capital para iniciarla. Así mismo se le preguntaba si enviaba remesas a su lugar de origen, sobre su familia en Estados Unidos y/o en México, si pensaba en regresar a su país. Sobre el



aspecto financiero se le preguntaba qué tipo de servicios financieros si con la crisis económica del 2008 le afectó a su negocio y si pertenece a alguna asociación migratoria (ver Anexo 1).

Algunos de los empresarios accedieron con mayor facilidad a colaborar con dicho estudio, primero preguntaron cómo obtuvimos sus datos, después leyeron en algunas ocasiones el proyecto a realizar, en otras ocasiones preguntaban qué días se viajaría para saber si tendrían desocupada la fecha y la hora.

Se realizó una agenda con empresas que accedieron a colaborar. Aproximadamente se pedían entre 40 y 50 para entrevistar, y se procuró que los negocios que se encontraban en la misma zona de la ciudad se realizaran la investigación el mismo día. En total se entrevistaron 92 empresarios, de los cuales 43 se ubicaron en Chicago, 32 en Los Ángeles y 17 en Houston.

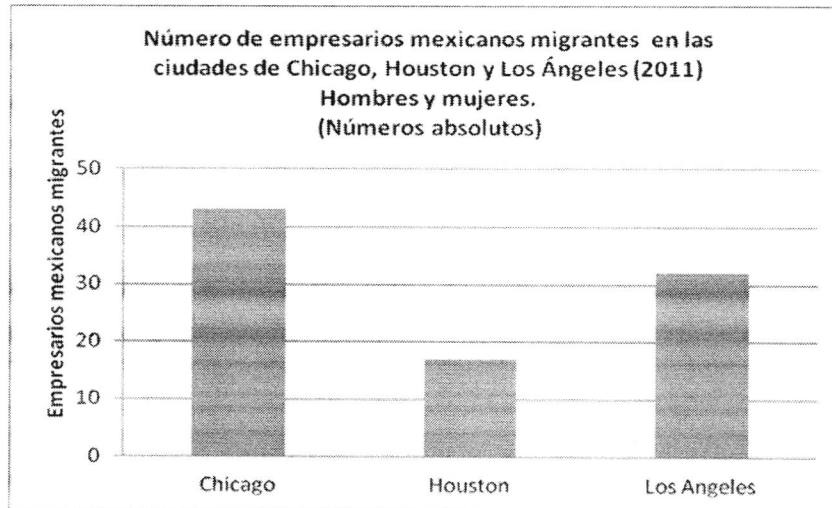
Mi colaboración inició con las llamadas que hice a Los Ángeles, y Chicago. Posteriormente, acompañada de dos de las investigadoras y otra asistente, realicé el viaje a Chicago para realizar las entrevistas. Nos dividimos en dos equipos y participé en las entrevistas que se realizaron del 5 al 9 de septiembre del 2011. Se contaba con la base de datos con mayor población mexicana que correspondía a la Cámara de Comercio conocida como “La Villita” que se ubica en la Avenida 26 de la ciudad de Chicago donde se encuentran los comercios de nuestros connacionales, donde nos prestaron sus instalaciones para realizar las entrevistas que fueran necesarias, así como lo hizo Acción Chicago a dónde los empresarios mexicanos acudieron para ser entrevistados y nos platicaron sobre sus experiencias. Un contacto importante fue de una empresaria nacida en el Distrito Federal que tiene un negocio de nombre *Sweet Cheeks Cakes and Pasties* y que también colabora en la asociación WBDC que apoya a las mujeres empresarias migrantes. Con su disposición logramos obtener información de mujeres empresarias dispuestas a contar su vida en Estados Unidos, de la cual se desprende este trabajo.

En la siguiente gráfica se observa la población de empresarios entrevistados de ambos géneros en las tres ciudades objeto de estudio. Dónde se observa que la mayoría de la población localizada y que accedió a colaborar con dicho proyecto se ubica en la zona más alejada de la frontera entre México y Estados Unidos, es decir; Chicago Illinois con



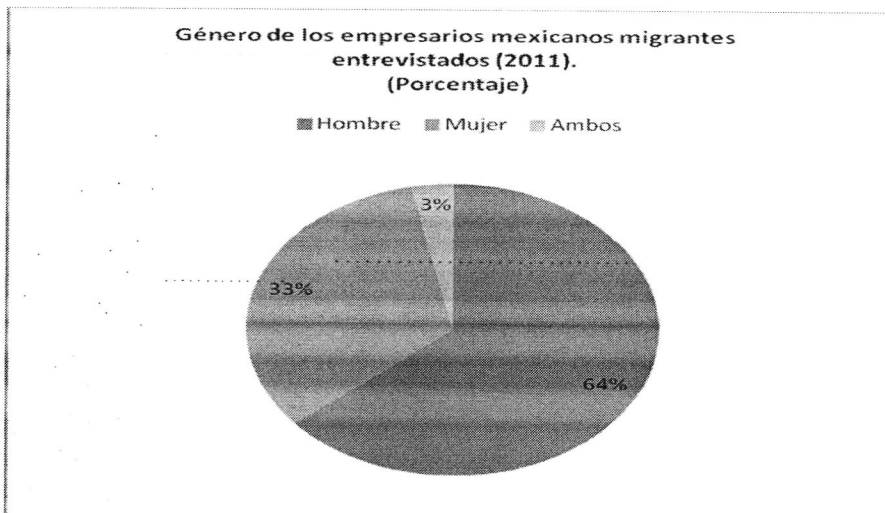
43 empresarios de los 50 que se tenían contemplados. En la Ciudad de Houston, Texas, se logran entrevistar a 17, y en Los Ángeles, California se obtuvieron 32 entrevistas.

Por lo tanto la información que se presentará en las gráficas siguientes contiene 92 empresarios como el total de las tres ciudades entrevistadas.



Fuente: Elaboración propia de información obtenida en las entrevistas.

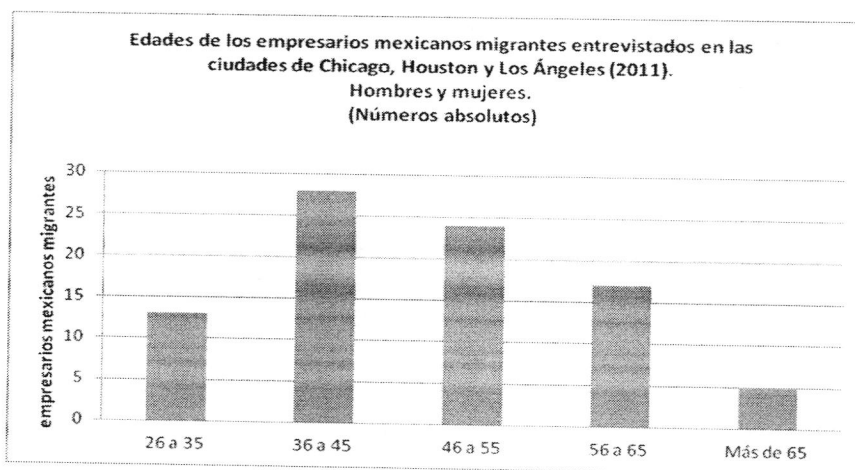
La siguiente gráfica muestra la población de empresarios en dichas ciudades donde se observa que mayoritariamente es el género masculino quien emprende un negocio, con el 64% del total, mientras que las mujeres representan el 33% y bajo “ambos” se refiere a que hombres y mujeres colocaron una empresa en conjunto.



Fuente: Elaboración propia de información obtenida en las entrevistas.

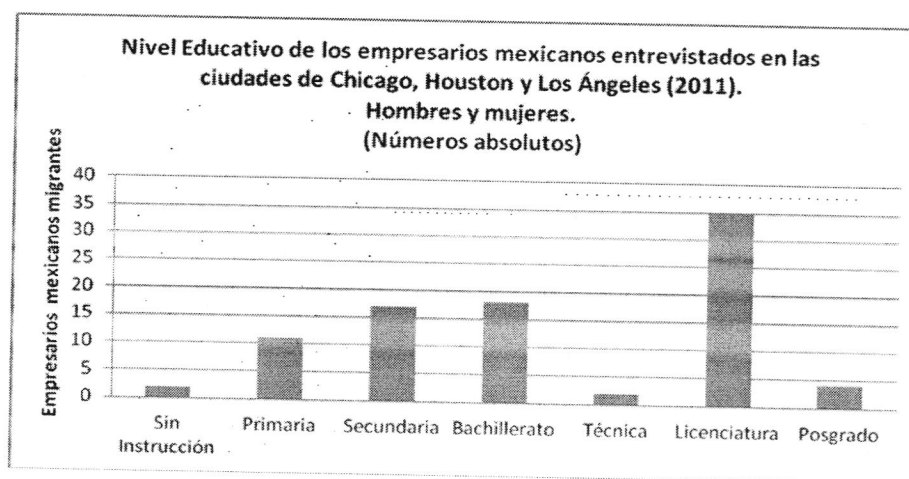


El rango de edades de los migrantes empresarios se encuentra en primer lugar entre los 36 a los 45 años, con 28 empresarios; seguido con 24 personas de entre los 46 a 55 años, de 56 a 65 años son 17 dueños de empresas, y 13 son los más jóvenes empresarios que tienen una edad entre los 26 a 35 años, 5 personas solamente mencionaron tener más de 65 años y los restantes 5 prefirieron no dar a conocer su edad.



Fuente: Elaboración propia de información obtenida en las entrevistas.

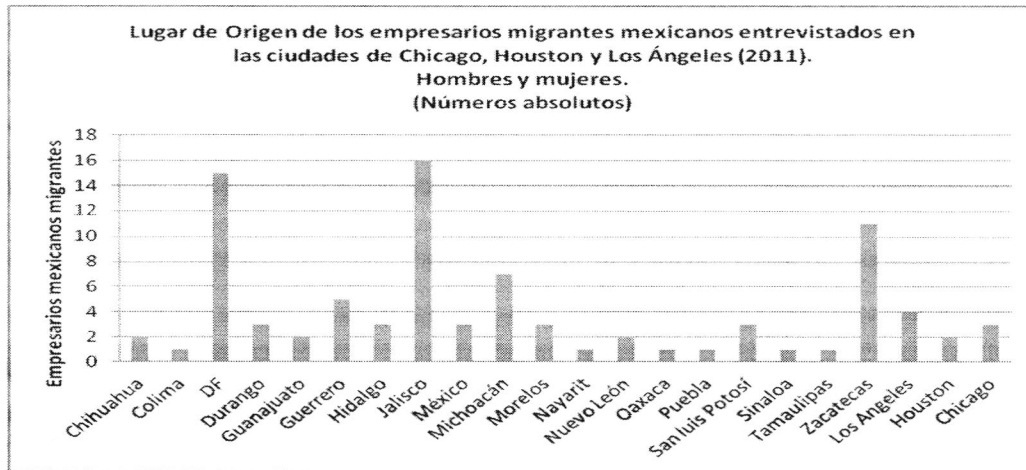
El nivel educativo con el que llegaron a Estados Unidos presenta mayoritariamente estudios de Licenciatura. Entre los que tienen nivel de secundaria y bachillerato no hay mucha diferencia porcentual, y se encontró que unos pocos habían obtenido el posgrado junto a unos cuantos sin educación. Toda la información se obtuvo a partir del decir de los entrevistados.



Fuente: Elaboración propia de información obtenida en las entrevistas.

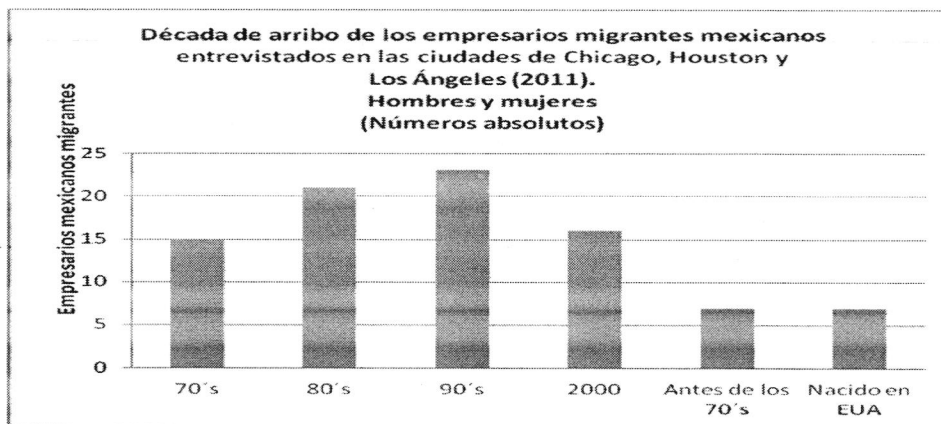


Mayoritariamente los migrantes provienen del Estado de Jalisco, seguido por Zacatecas y el Distrito Federal. Informes de migración indican que son las poblaciones con mayor número de remesas²⁷



Fuente: Elaboración propia de información obtenida en las entrevistas.

Los años de emigración y arribo a Estados Unidos son significativos. Se puede observar que durante los años 90 del pasado siglo se registró una mayor emigración a Estados Unidos, que al decir de los entrevistados, se debió a las crisis económicas sufridas en México durante esa década. En comparación con los años anteriores a 1970, los años ochenta y dos mil se presentan altos. También se puede observar un porcentaje de empresarios nacidos ya en Estados Unidos.

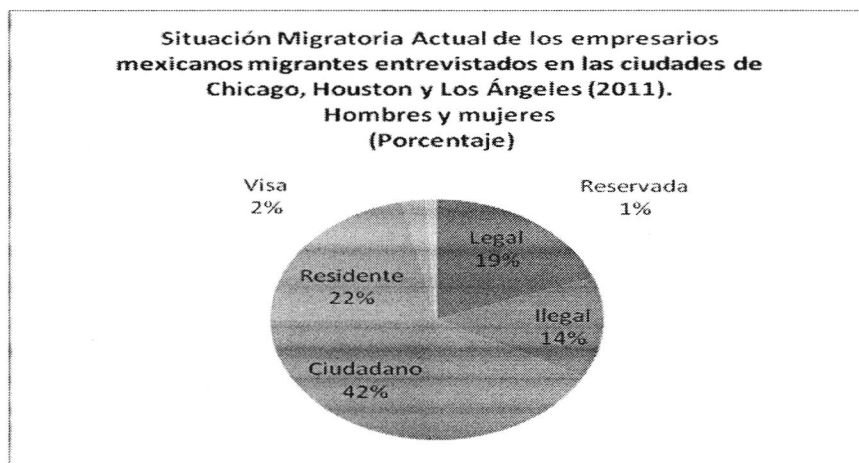


Fuente: Elaboración propia de información obtenida en las entrevistas.

²⁷ Instituto Nacional de Migración (INM) <www.inm.gob.mx> <www.banxico.org.mx> <www.inegi.org.mx>



De acuerdo con los resultados de las entrevistas realizadas en los tres estados, el 40.2% reportaron tener la ciudadanía norteamericana; el 20.7% dijo ser residente; el 18.5% dijo ser legal; el 13% expresó ser ilegal, los que están en el país con visa representan el 2.2% y el 1.1% se reservó la respuesta. Un número bajo de estos empresarios dijeron que su situación migratoria era de turistas con visa que refrendaban con constantes salidas y entradas al país. Otros, de plano, no quisieron responder a la pregunta. Cabe mencionar, que en tanto no presentaban sus papeles migratorios ante el investigador, éstos podían decir cualquier cosa que “los salvara” de alguna situación que es verdaderamente angustiada para ellos.



Fuente: Elaboración propia de información obtenida en las entrevistas.

2. De las entrevistas

El total de las entrevistas realizadas por los dos equipos en Chicago fueron 42 sin incluir a las asociaciones de migrantes que también se contactaron y las cuales se mencionaron en el capítulo IV. Del total de las empresas entrevistadas, 18 son dirigidas por mujeres y 24 por hombres.

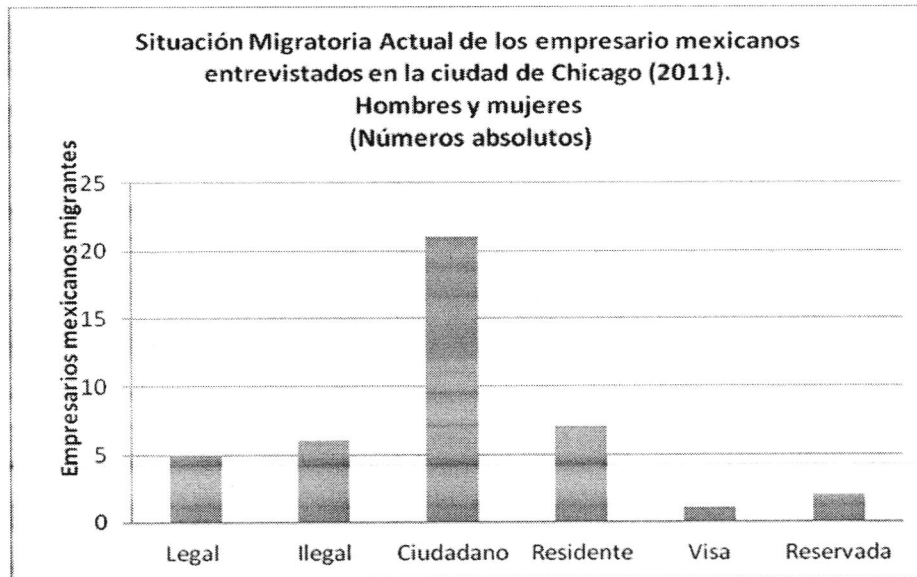
Además se incluyen dos empresarios que son nacidos en Chicago de padres mexicanos. Estos corresponden a una óptica de nombre *Vista Eye Center* localizada en la avenida 26 el barrio mexicano y la segunda empresa con el nombre de *Bucio Tec* que colabora en talleres de cómputo para la población hispana. Elaboración propia con información de las entrevistas en Chicago Illinois.



La edad de los migrantes es un factor fundamental para conocer el motivo de su migración así como el sector de la empresa en que laboran.

Entre los empresarios entrevistados el rango de edad que se tiene la mayor población es de 36 a 45 años, seguidos de 10 empresarios con las edades entre 46 y 55 años de edad y la misma cantidad se encuentran los más jóvenes y lo de mayor edad de 56 a 65 años.

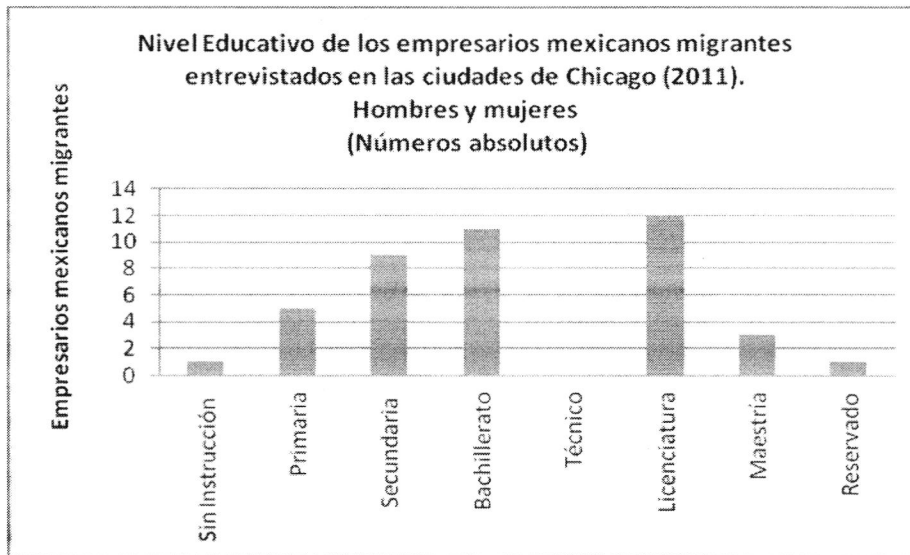
Se encontró que la situación migratoria de los 42 entrevistados se registraba mayoritariamente como ciudadanos norteamericanos (21); 7 son residentes, 6 reportaron ser ilegales, 5 personas se adjudicaron legalidad, sin embargo se desconoce su situación migratoria debido a la reserva con la que respondió a la pregunta. Dos entrevistados se mantuvieron herméticos y prefirieron no revelar su situación migratoria. Solamente uno mencionó que tenía visa, pero no dijo se era de trabajo o de turista.



Fuente: Elaboración propia de información obtenida en las entrevistas.

El nivel educativo de los empresarios que se encuentran en Chicago Doce de los entrevistados cuentan con licenciatura, once con bachillerato, nueve con secundaria y cinco cuentan con primaria, aunque no dijeron si terminada. Se encontró que tres tenían el grado de maestría y uno se reservó la respuesta.





Fuente: Elaboración propia de información obtenida en las entrevistas.

La década en que llegaron a establecerse en Chicago es fundamental para saber qué tipo de convenio migratorio operaba en Estados Unidos. Algunos de los entrevistados habían entrado con algún tipo de visa o simplemente, sin ella; pero además varios de ellos habían residido en diferentes estados de la Unión y se había trasladado, por diferentes motivos, entre ellos la oportunidad de establecer un negocio, en Chicago. De este modo se registró que trece empresarios habían llegado en la década de 1990; en la década de 1980 llegaron a la Unión nueve y, en el año 2000 solamente ingresaron siete. De la época de los braceros en los años que operó de 1942 a 1964 la entrada de migrantes mexicanos a Estados Unidos fue mayor y con contrato, generalmente. Después de estos años, alrededor de los años setenta, las leyes comenzaron a endurecerse, reduciendo notablemente la migración, pero también porque la situación económica del país era mejor que durante los años 80 en que empezó a deteriorarse con crisis recurrentes, permitiendo que los connacionales migraran en busca de mejores condiciones de vida y oportunidades.



3. De las empresas

Los empresarios mexicanos entrevistados poseían pequeñas y medianas empresas que contaban con entre cinco y más de treinta trabajadores. La mayoría eran empresas familiares creadas en los años recientes y otras tantas eran empresas creadas con años de anterioridad y que habían sido heredadas a sus hijos y nietos. Principalmente eran empresas asociadas a los servicios de alimentos, en donde muchos eran restauranteros, principalmente de comida mexicana (16%), coadyuvando con esto a lo que actualmente se le llama el “mercado de las nostalgias”, a donde gran cantidad de migrantes y sus familias acuden. Además existe un fuerte mercado de distribución de productos alimenticios mexicanos con los que proveen a estos restaurantes. En la Villita se puede comprobar que hasta refrescos mexicanos se pueden encontrar, así como cerveza elaborada en México. En estos lugares se habla principalmente español y los trabajadores son mexicanos contratados.

A la pregunta del origen del capital para establecer sus empresas la mayoría de los empresarios (36 de ellos) contestaron que su capital se había originado a partir de los primeros empleos que había tenido y que a partir de sus ahorros había podido comenzar su negocio. Cuatro empresarios respondieron que su pequeña empresa había sido establecida a partir de sus ahorros en México. Los otros dos dijeron que había ahorrado en ambos países. Ellos o sus empresas contaban con servicios financieros tanto en México como en Estados Unidos. De los cuarenta y dos empresarios entrevistados veintiocho, lo que representa más de la mitad de ellos, dijeron que no contaban con servicios financieros en México, mientras que catorce sí los tenían. Para financiar su empresa varios de ellos lo hacían a través de tarjetas de crédito, o a través de líneas de crédito y préstamo bancario.

Los pequeños y medianos empresarios pertenecen a asociaciones que apoyan a los hispanos en sus negocios a través de redes comerciales para el contacto con los otros, también se hacen seminarios y talleres, en ocasiones financiamiento, y desde luego también funcionan como aglutinador para la organización de eventos culturales y festejos tradicionales mexicanos.



Cuando se les preguntó si continuaban viajando a México, la mayoría (27 de ellos) contestó que sí a pesar de la inseguridad que existe en México, de la cual se enteran por los medios de comunicación como la televisión y los periódicos. El resto (15) dijeron que no, unos por su situación migratoria irregular y otros porque ya están firmemente establecidos en la Unión Americana con hijos y nietos.



CAPÍTULO 6

MUJERES MIGRANTES MEXICANAS EMPRESARIAS

Para este capítulo se seleccionaron seis entrevistas realizadas a mujeres empresarias migrantes en Chicago, que demuestran los motivos de su partida a Estados Unidos, la manera en que llegaron y como se han establecido y mantenido en ese país. Éstas empresas son “Tres Hermanos Variedad”, “*Gaudi Coffe and Grill*”, “*JJR Marketing*”, “*Sweet Cheek Cakes and Pasties*”, “*My Super Star*” e “Innovación Vida”. Todas estas empresas establecidas y lideradas por mujeres. Las empresas pertenecen al sector de ventas al mayoreo y menudeo, preparación de alimentos y bebidas, agencias de mercadotecnia y promociones, y servicios educativos. Los casos de estas mujeres son significativos por la representatividad de las situaciones que las mujeres enfrentan cuando migran, ya sea solas o acompañadas por familiares, como hijos, esposos y padres, pero que han sido el pilar económico de éstos, a partir de su trabajo personal y su carácter de emprendedoras. Se solicitaron las entrevistas en la Ciudad de Chicago, Illinois, con la intención de conocer el desarrollo de las mujeres migrantes mexicanas que se posicionaron en el ámbito empresarial, sin importar el sector al que pertenecieran. De las mujeres localizadas en los dos equipos de investigación del proyecto UAM-II Ec tenemos que en este capítulo solamente se retomarán las del segundo equipo que viajó del 5 al 9 de septiembre de 2011 porque es donde yo participé personalmente en las entrevistas y la observación del desarrollo de la investigación. (Ver anexo 3)

6.1 Datos Generales de las mujeres

La mayoría de las mujeres entrevistadas tienen de treinta y seis a cuarenta y cinco años de edad, mientras que seis están entre los veintiséis y los treinta y cinco años. Solamente cuatro reportaron tener entre 46 y cincuenta y cinco años, mientras que únicamente una mujer dijo tener entre cincuenta y seis y sesenta y cinco años de edad.



La mayoría (9) pose el nivel de licenciatura, dos tienen el grado de maestría, tres tiene bachillerato, dos de secundaria, una tiene la primaria y una más explicó que no tiene estudios. Su lugar de origen mayoritariamente es del Distrito Federal (6), seguido por Jalisco (3) y dos de Zacatecas.

6.2 Los casos de las seis mujeres estudiadas

6.2.1 Tres Hermanos Variedades

*Nosotros los hispanos somos los
que menos nos apoyamos, nos
cerramos las puertas unos a otros*
M.D.

La primera de ellas es propietaria de una tienda de zapatos y ropa “Tres Hermanos Variedades”. Ella es originaria de San Juan de Los Lagos, en el estado de Jalisco. Llegó a Estados Unidos hace 20 años: recuerda: “me vine sola, con unas amigas solamente”.

Margarita tiene 3 hijos, que ahora son ciudadanos americanos “uno ya en la Universidad, está en Ohio, tengo éste (se encontraba uno de sus hijos en la entrevista) de 16 y otro de 12 nacidos aquí”.

La señora Margarita en México trabajaba en el comercio ambulante en San Juan de los Lagos. Después se fue a vivir a Uruapan, Michoacán durante 5 años donde trabajó como “criada” en sus palabras, trabajo que no le gustaba, por lo que después trabajó como cocinera en otro empleo.

Margarita estuvo casada con un mexicano que conoció cuando migró a los Estados Unidos, después se divorció. En sus palabras: “después me divorcié y después ya vino todo”. Con esto se refiere a la forma en que obtuvo su residencia en Estados Unidos, ya llegó de manera de manera ilegal pero sus papeles se encuentran en proceso. Debido a que cuando se divorció cuenta que “pasó algo y sobre eso es como la visa O que es como la de violencia doméstica” es decir; Margarita Díaz denuncia a su esposo por violencia doméstica y de esa manera lograr obtener una visa para vivir de manera legal en el país pero no siendo ciudadana. La información que nos proporciona es que el Estado apoya a las mujeres en situación de riesgo siempre que se acerquen a realizar los trámites adecuados y enfrentando su realidad y la que vive con los mexicanos migrantes. La



visión que tiene de sus “paisanos” en Estados Unidos es que es de nula solidaridad, por eso es la que quiere cambiar, pero con ayuda de centro americanos.

La familia que tenía en México, toda ya se encuentra en Estados Unidos “mi mamá, mis hermanos, todos...poco a poco se fueron viniendo”.

Sus hermanos “tienen sus buenos trabajos” dos de sus hermanas son meseras, un hermano trabaja en lo mismo y su cuarto hermano es cocinero, “todos están acomodados”. Por lo tanto no envía remesas, “no tengo más familia en México”. Su sueño al llegar a Estados Unidos era no trabajar para una persona toda su vida, sino trabajar por su cuenta, por tanto al comenzar con su primer empleo comenzó a ahorrar.

Cuando llegó a vivir a Chicago, trabajó de cocinera “fui cocinera por 14 años” fue la encargada de un restaurante francés-italiano y su esposo “trabajaba en una fábrica” comenzaron a ahorrar, se divorció y comenzó un pequeño negocio “El pequeño era de puro zapato”.

Hace 6 años estableció su pequeña empresa “Tres Hermanos Variedades” es un local que se dedica a la venta de ropa y zapatos que importa de Miami, Florida o de California. Realmente la vida en su negocio no es fácil. Entre los trámites que realizó fue adquirir su número de Seguro Social “pero si no tiene el número está la carta” la que contiene “el ID number” del Seguro Social funciona para las personas que no tienen papeles se encuentren registradas y logren abrir su negocio. Además ésta funciona para contribuir con los impuestos.

Cuenta que a su negocio llegan a supervisarlo los hispanos o “morenos”. En ocasiones los hispanos llegan agresivamente e incluso maltratan su mercancía. Con esta y otras malas experiencias, la entrevistada no tiene una visión de apoyo entre los hispanos, entre los mismos mexicanos, dice: “¿Entonces, que estamos haciendo? Fregándonos los unos a los otros”.

Para ella, colocar un negocio es más complicado no por obtener el producto, más bien porque no encuentra en su paisano el apoyo necesario para colocar e invertir. La competencia es una constante. “El hispano es el que más miedo tiene a invertir, el que más miedo tiene a aventarse abrir un negocio, porque no le dan opciones” además de no conocer las asociaciones que existen para los latinos, la falta de información y de apoyos financieros hace que no se fortalezcan los lazos de redes entre hispanos y particularmente



entre los mexicanos: “Nosotros los hispanos somos los que menos nos apoyamos nos cerramos las puertas unos a otros”. De acuerdo a esta empresaria, el año 2008 fue una mala época para los negocios, la confianza de las personas disminuye y prefieren ahorrar en vez de invertir: “Ahorita estamos en una época mala, yo pienso que en cualquier lado del mundo”. Para financiar su negocio cuenta con una tarjeta bancaria y otra que es donde ahorra para la educación de sus hijos.

6.2.2 Gaudi Coffe

*Venia nada más a visitarla...
pero me quedé con ella*
V.P.

Una de las entrevistas que se realizó en las instalaciones de Acción Chicago fue a micro-empresaria que iba representando a su hermana quien también es parte del negocio de comidas que tienen.

Ellas provienen del Distrito Federal. Su madre vive en México y trabaja como maestra de inglés. En ocasiones se visitan, pero ella envía dinero mensualmente a México con el que además, sostiene a la abuela.

Con treinta años de edad, la hermana mayor fue la primera en migrar a Estados Unidos. Terminó su carrera en mercadotecnia, en La UNITEC, en la Ciudad de México y después cursó una maestría en la Universidad Panamericana en finanzas. Se fue porque “quería cambiar”. Su hermana, quien tiene veintiocho años, estudió derecho en la misma universidad, decidió vivir en Chicago cuando visitó a su hermana: “yo venía nada más a visitarla y regresarme pero me quedé con ella”.

En México trabajaban en la empresa “casas ARA”, también en el centro en un restaurante, pero hace 6 años y 4 para su hermana comenzó el viaje a Estados Unidos solamente con la visa de turistas. “Ahora ya somos residentes”, dijeron. Esto se debe a que contrajeron matrimonio con americanos. Este estatus migratorio durará un año más, los siguientes cinco años tendrán la calidad migratoria de “permanentes” y serán ciudadanas americanas.

Cuando llegaron a Chicago trabajaron en el centro de la ciudad con un doctor y con los ahorros establecieron un restaurante que opera desde hace 4 años. En éste se



venden tres tipos de comida española, americana y mexicana. Lo iniciaron con la idea de comer mejor porque se hartaban de comer comida americana. Aprendieron del negocio trabajando en restaurantes españoles. Por otra parte, ya no quería trabajar para otros.

En 2008 el año que marcó la crisis económica fue para ella “una bendición” fue en esa época que colocaron su negocio:

“Trajimos las tapas y metimos toda la americana que sabemos que es la que se vende y tenemos café, tenemos internet y tenemos exposiciones de arte, entonces sí, abrimos recién que empezó la crisis, justo cuando empezó, entonces, nuestros precios son bastante razonables, entonces para nosotros fue bueno porque toda la gente iba a ahí por lo que sea, llevan su vino, hay comida mexicana, tapas, hay café, internet, para llevar, ahí hacemos eventos para la UNAM Chicago, tratamos de estar con todo, también en el Latino Chicago festival”.

El restaurante tiene siete empleados entre cocineros, preparadores, lavaplatos, meseros, de los cuales seis son mexicanos y una persona es ecuatoriana. Se dirigen al mercado americano, aproximadamente el 80% sus contactos se hicieron conociendo a personas de la UNAM en Chicago. Cuentan con el soporte de la WBDC que apoya a las mujeres latinas con sus negocios, además de pertenecer a una asociación americana que ayuda a los pequeños negocios de esa área, les entregaron un premio como las más jóvenes en tener una empresa.

Las redes sociales que lograron hicieron que su mercado se ampliara. Reportó que “¿Eres del Distrito Federal? Y ante su respuesta afirmativa iniciaba el intercambio de mercancías. Fueron sus proveedores los que las integraron para realizar el comercio “¿Qué tienes tú? –tenemos baguete” entonces los proveen de pan, “ó sea, gente así, restaurantera” para apoyarse en el negocio.

Ellas fueron aprendiendo la administración del negocio con el paso del tiempo; debido al conocimiento previo que tenían en México, para ellas fue más fácil integrarse a la comunidad de Chicago. Fueron afortunadas en su país natal de terminar una licenciatura, tener una visión diferente de lo que están buscando, “el sueño americano” es distinto cuando saben hacer diferentes actividades, cuando tienen el conocimiento del idioma inglés:



“...Y entonces tienes otra visión, desgraciadamente la gente que está aquí que viene de otros lugares de México, que no tiene las mismas oportunidades que uno tiene en la ciudad, no saben hablar, no saben muchas cosas, que hasta es un shock, pero tú tienes como visión y hasta lo ves así, igual y no voy a poder hacer esto pero si se puede y entonces ya traes toda esa formación y traes el idioma, porque en México estudiamos inglés en escuelas bilingües y ya traes una base aunque aquí lo vuelves a estudiar entonces todo se hace como más fácil, se ve fácil pero no es pero de todos modos traes ese impulso”.

La perspectiva que tienen es distinta debido al conocimiento adquirido en México, sus estudios previos, el idioma, cosas indispensables para abrir camino en un país distinto. Ya no es un pensamiento de la posibilidad de colocar y mantener un negocio pese a todo como es el que platican los migrantes cuando dicen que tiene años viviendo en aquel país y no han podido lograr algo para ellos mucho menos enviar para su familia en México. La visión de algunas personas, nos comenta nuestra entrevistada es

“...Cómo es que yo llevo aquí dos (años) y he querido poner uno y no puedo, yo llevo treinta años y apenas abrí uno y pues no se... mi hermana y yo no venimos a estar lavando platos toda la vida y por eso trabajamos tan duro ese año para tener”.

Ellas tenían la intención de invertir en México, específicamente en Guadalajara, comprar unas casas, rentarlas, pero debido a la violencia que se incrementó durante el sexenio de Felipe Calderón optaron por no hacerlo, escuchaban las noticias sobre la inseguridad en México y decidieron no hacerlo.



6.2.3 JJR Marketing

*Voy a vivir el sueño americano, no nada más lo voy a decir,
no nada más lo voy a pensar y escribir...
lo voy a vivir y lo voy a respirar, lo voy a experimentar,
yo quiero saber que se siente
alcanzar el éxito de una manera inimaginable
J. C.*

“Soy empresaria, latina, mexicana específicamente aquí en Chicago, he tenido una agencia de mercadotecnia y promociones en los últimos 5 años junto con mi esposo y también soy autora con un libro y en el presente estoy trabajando en otro que va hacer lanzado en el 2012”: Así se define la entrevistada.

Es una mujer mexicana, nació en el Distrito Federal, sus padres son originarios del estado de Aguascalientes. Vivió entre los 7 y los 14 años de edad en el lugar donde nacieron sus padres, a los 14 años migró con su familia a Chicago “yo llegué en junio de 1997”, sin saber una gota de inglés, en la actualidad tiene la edad de 29 años de edad.

Cuando se encontraba en México, las actividades que realizaba eran participar en los concursos de oratoria, de poesía, pero cuando llegó a Estados Unidos sin saber inglés, se sentía inconforme, “dije tengo que aprender inglés y en un año, aprendí inglés... me dijeron que me iba a tardar 4 años en un *High School*, pero aprendí en un año y al siguiente me puse un reto y aprendí alemán”.

Su madre en México se dedicaba a la venta de enciclopedias multinivel. Por las ventas que realizaba ganaba viajes a la playa y a Las Vegas. Su padre ha sido tapicero toda su vida, tuvo su negocio en la colonia Narvarte durante 24 años”, tiene dos hermanos mayores, uno vive en Texas y tiene un negocio de camiones, y el otro vive en Oklahoma y es mecánico. Sus padres regresaron a México.

“Desde que tengo uso de razón mis papás son empresarios y desde que estaba chiquita yo los veía con libro de motivación”, dice. Entonces creció leyendo los libros que vendía su madre: “tenía un librero increíble de enciclopedias... yo crecí viendo todo eso y mi subconsciente capto esos mensajes de positivismo de que: el éxito que vas a tener en tu vida va hacer en directa proporción de cuantas personas ayudas...que hay que



hacer sentir a otras personas importantes y yo soy la persona más importante en mi vida”.

La entrevistada estudió una carrera en mercadotecnia con la que se graduó con honores. Se casó a los 21 años; su esposo es mexicano del estado de Jalisco de Teocaltiche “en México estudiante de la carrera de arquitectura la dejó para comenzar a trabajar “de bar tender en un country club”. Tienen 2 hijos, una niña de un año y medio y un niño de 5 años.

Juntos iniciaron la empresa en año 2008. Para la inauguración de éste invitó a las asociaciones de hispanos y a otros pequeños y mediano empresarios. Lo que resalta es el apoyo que se tiene a las pequeña y mediana empresas de migrantes cuando se invita a las diferentes cámaras de comercio para dar a conocer la empresa para que se apoyen los que integran esas asociaciones, así como el apoyo gubernamental, convirtiéndose todos en clientes potenciales o directos para mantener la empresa.

En el negocio su esposo la ayuda a realizar los diseños: el apoyo que necesitó lo encontró en su pareja, en las entrevistas lo que resalta es el apoyo en el matrimonio, luego de que la mujer emprende la búsqueda de un apoyo económico más que el de su pareja, cuando se coloca un negocio y los hombres observan su logro, son los que en ocasiones dejan su trabajo anterior para apoyar a su mujer en el actual.

Cuenta que en EUA la mayoría de las empresas son pequeñas, por tal motivo se busca una agencia que apoye en la mercadotecnia:

“Aquí en EUA, porque 80% de los trabajos son negocios pequeños y por este surgimiento de negocios pequeños obviamente hay una demanda de agencias boutique o pequeñas que le ayudan a desarrollar ya sea un plan de mercadotecnia, como tiene que invertir su dinero para que tengan los mejores resultados”.

En sus palabras su negocio tiene una base de clientes donde el 98% son hombres anglosajones que van entre los 35 a 65 años de edad.

Los empresarios la contratan porque quieren saber cómo acercarse a la comunidad latina, ellos dicen: “no entiendo a la comunidad latina, no sé cómo alcanzar a la comunidad latina en este país, no sé qué mensajes van a resonar con esa audiencia”. Le piden asesoría para desarrollar una campaña a nivel local, para dar a conocer los



productos que pueden promover en la comunidad latina. “el sector pequeño nos contrata, les llevamos sus estrategias, sus diseños los ponemos en la página de internet, en la televisión, en la radio, en el periódico”.

Además de ser empresaria, se ha convertido en escritora. Y ha publicado dos libros sobre motivación, ventas y mercadotecnia. La vida que lleva Jacqueline Camacho en Chicago, Illinois, es la muestra de una mujer joven, mexicana, madre de dos hijos que deseo vivir “el sueño americano” de una manera que trascendiera en un país, Estados Unidos, donde los migrantes tienen límites de acción.

6.2.4 Sweet Cheeks and Pasties

La dueña de la empresa *Sweet Cheek Cakes and Pasties* se dedica a realizar postres y pasteles. Además, trabaja en el Centro de Desarrollo Empresarial Femenil (WBDC). Originaria de Guadalajara, estudió en la Universidad Anáhuac del norte en el Distrito Federal la Licenciatura en Ciencias de la Comunicación con especialidad en Mercadotecnia y Publicidad.

Esta empresaria fue muy colaboradora para llevar a cabo el contacto de las personas que se entrevistaron en Chicago. Su apoyo fue muy importante. Desde el primer momento, y sabiendo que estaba realizando un estudio académico, ella se auto-nominó para que se le realizara la entrevista, dejando sus datos con la presidente de la Cámara de Comercio de la Villita. Cabe mencionar que entre la comunidad de empresarios mexicanos se fueron pasando la noticia y tanto ella como la empresaria de JJK Marketing se propusieron para colaborar en el proyecto de investigación.

Particularmente, colaboró en la ubicación y localización de los empresarios en Chicago contactándonos con diferentes las asociaciones y los empresarios de pequeñas y medianas empresas que se interesaron en el proyecto. Por otra parte, fue quien logró que las entrevistas se realizaran en las instalaciones de Acción Chicago, Cámara de Comercio, en la WBDC y en La Federación de Michoacanos. Los empresarios acudían directamente a estas instalaciones, donde realizamos las entrevistas.



Cuando nuestra entrevistada vivía en México trabajaba para la Revista Time en español pero decidió migrar cuando conoció al que sería su esposo, ingeniero en tecnología. Él trabajaba en la Revista Time en Chicago desde hacía 12 o 13 años, cuenta con la ciudadanía americana, es de padres mexicanos. Cuando se casaron en el año 2002, se fueron a vivir a Chicago.

Al llegar a Chicago no hablaba inglés por lo que decidió estudiarlo porque su esposo le dijo:

“mira aquí hay mucho racismo, si no hablas inglés, no te tratan bien, de por sí que si eres latino no te tratan bien y si eres latino y no sabes inglés te tratan peor. Entonces me metió miedo y dije vamos a darle duro, me metí a estudiar inglés un año y medio”.

Alejandra tiene un hijo de 3 años ciudadano americano, así como ella, que fue naturalizada por el matrimonio que tiene: “cuando o me casé aquí, pues empezamos todo el trámite y a las tres semanas recibí mi permiso de trabajo, a los tres años la residencia y a los 5 la ciudadanía”.

La idea de poner un negocio surge porque su padre tuvo uno durante 30 años de frutas secas, productos que se distribuían en “Farmacias Guadalajara”. En su empresa de postres puso en marcha lo aprendido de su familia que vive en México, específicamente en cuanto a las recetas familiares: “mi abuelita de parte de mi mamá era buenísima en todo lo que es dulce y postre”, en sus palabras. Ya en Chicago tomó clases de decoración de pasteles. Su postre favorito es el flan: “es por mi abuelita, es su receta” nos dijo.

Su empresa se estableció inicialmente en su casa: “lo que yo vendo es flan de tres leches y *cheese cake* individuales para restaurantes mexicanos” además de venta al público. Esta empresaria empezó haciendo postres para sus amigos, y su esposo “quería ver si el producto era aceptado en la comunidad”, en sus palabras.

Con ahorros de 10 mil dólares inició su negocio: “entonces empezamos a buscar un lugar, las rentas estaban muy caras y un día fui a un restaurante y vi un espacio”. Le agradó la idea porque se encontraba cercano a su casa. Al lugar que por fin rentaron para establecer la empresa de manera más formal le tuvieron que hacer diversos arreglos lo



que llegó a una inversión de local por unos “10 mil dólares incluyendo la licencia y las clases de salubridad”. En las entrevistas se mencionaron de manera insistente los requisitos para el establecimiento de un negocio en Estados Unidos. La licencia es indispensable.

Su esposo le ayuda en las cosas básicas de la empresa “se involucra lo mínimo” como hacer el pago de la luz, el gas y el techo de basura, en sus palabras:

“Ahorita me está ayudando en la parte de la mercadotecnia estamos recreando toda imagen corporativa del negocio, pero no mete mano en la parte de la producción”.

Cuando su esposo se involucró más en el negocio de postres fue cuando “la economía se fue para abajo” durante la crisis económica en el año 2008.

Pero fue durante el año 2010 cuando su esposo pierde su trabajo: “le dieron *delete off*”. Pasó año y medio buscando empleo mientras ella lo motivaba a establecer una empresa, cosa que su esposo no aceptaba. De acuerdo con nuestra entrevistada él “diseña ropa muy bonita, le dije: cuando -se quedó sin trabajo- yo creo que es tiempo de que empecemos hacer una línea de ropa...yo estaba súper emocionada y él no”. Después de un tiempo encontró trabajo, entonces nuestra entrevistada se dio cuenta de que hay personas emprendedoras para establecer su negocio, pero otras prefieren un trabajo con horarios establecidos y paga segura, que no se preocupan por pagar a empleados. En sus palabras: “no piensan que si ponen su negocio pueden ganar mucho más (...) sí, le van a meter mucho al principio y a la hora de la cosecha pues vas a ganar”.

En ese mismo año, en el 2008, la crisis económica no afectó directamente a su empresa de postres. Más bien en los siguientes dos años -2009 y 2010- “bajaron las ventas pero fue aunado a que yo contraté dos muchachas que no hicieron un buen servicio”. Debido a esto cinco de sus clientes cancelaron contrato. Tres de ellos eran los mejores clientes, por lo tanto, a du decir, bajaron las ventas en un 50%.

En su experiencia “yo sabía cómo hacer (negocio) en México pero no aquí”, y en la WBDC la impulsaron a dar los primeros pasos como “registrar la corporación, el proceso para sacar la licencia, qué tipo de clases tenía que tomar y cómo desarrollar mi plan”.



Las personas que migran tienen el conocimiento del cómo vender, establecer y mantener una pequeña y mediana empresa en su país natal, México, pero cuando se enfrentan a otro idioma, a otra cultura, y otros mercados, se ven obligados a pedir ayuda a algún connacional o bien a alguna asociación que les aporte información sobre cómo establecer empresas en ese lugar, por eso el caso de la WBDC de la que nuestra entrevistada forma parte, apoyando a otras mujeres que tienen la idea de establecer empresas y hacer negocios.

Cuando esta empresaria nos hablaba sobre las directrices que les dan a las mujeres que se acercan su organización, nos dice que lo primero que se debe hacer es escribir el plan de trabajo “porque mucha gente tiene el plan en la cabeza pero cuando lo plasma ya es real, entonces ya lo puedes palpar”. Se tiene que iniciar con la descripción del negocio:

“...y ahí poner qué forma legal va a llevar, cual va ser mi cliente, cual es el producto que voy a vender, que voy a utilizar, el plan de mercadotecnia y publicidad, todo eso se desarrolla en el plan incluyendo el plan financiero en donde puse el presupuesto inicial, las proyecciones por un año y cómo llegar al punto de equilibrio, todo eso lo aprendí aquí”

Así, esta empresaria se comienza a involucrar en la WBDC de manera directa apoyando a los migrantes y que tiene un espacio particular para todas las mujeres emprendedoras en Chicago, Illinois: “fue como me empecé a involucrar en esto”.

Ella trabaja en el Centro de Desarrollo Empresarial Femenil, que da asesoría a las personas que van a poner un negocio o que ya tiene un negocio y lo quieren expandir o quieren hacer un tipo de cambio en su negocio, pero desde el 2002, que fue cuando se comenzó ese programa para hombres y mujeres latinos en español, todos los servicios se dan en esta lengua. Por esos años no tenían muchos latinos, pero entonces se comenzó como una iniciativa de Janis López quien era la Directora del Programa. Nuestra entrevistada continuó con la iniciativa y después tomó el cargo María López. Ella se quedó como asesora y entrenadora bilingüe y entonces empezaron a apoyar a la gente en su propio idioma, tanto a hombres como mujeres, aunque asisten profesionales que son bilingües y nos les importa recibir la ayuda en inglés.



Ella trabaja como externa en la organización pero lo hace en conjunto con la Cámara de Comercio de la Villita y Enlace Chicago, que es un Centro de Negocios. Cuando se requiere, imparte talleres ahí así como en la Casa Michoacán y la Cámara de Comercio de Pilsen. Hay organizaciones que también apoyan a latinos como la Carol Robinson, que trabaja con las proveedoras de cuidado infantil que atienden a clientes de todas las nacionalidades, pero tienen programas para los latinos impartido en español, que ayuda a la comunidad hispana con clases de inglés, de ciudadanía, de negocios, sobre todo a latinos de bajos recursos. Estas organizaciones también aplican vacunas a los niños.

Esta organización también proporciona apoyo a otras como el *The Latino Forum* que trabaja con migrantes con estancia irregular en el país, como en el caso de los estudiantes latinos con la *Ley Dream Act* -tan agresiva contra los migrantes indocumentados- para que pudieran seguir con sus estudios a pesar de no contar con número de seguridad social. Sin embargo, en palabras de esta empresaria: “ya somos la mayoría, ya somos más latinos que anglosajones y esa es la cosa que la sociedad está cambiando tiene que cambiar y la comunidad latina también está cambiando”.

Un aspecto importante que me parece señalar es cuando se le preguntó que consideraría ella, aparte de dinero, que necesita la mujer para establecer negocios, nos respondió que lo más importante es el apoyo moral de la familia, del esposo, de los amigos. Para ella, poner un negocio es como un segundo matrimonio y que hay comprometerse con él, porque van de por medio la inversión y los empleados. Si el esposo no apoya, el negocio no prospera, por eso, por lo menos en una sesión del taller se trata este asunto y las ponen en contacto con otros negocios establecidos por mujeres para aprender de ellas en su experiencia como emprendedoras. Su organización tiene un programa de doce sesiones:

Para que la mujer ponga un negocio, debe tener muchas ganas porque hay quien lo pone porque el marido quiere. Es la iniciativa de la mujer la cuenta para esto. Pero no solo hay que “hay que tener las ganas”, sino que se debe de saber qué tipo de negocio va a poner y agrega:



Porque también hay muchos que quieren varios tipos de negocio y no, no se puede y el apoyo moral, decisión y escribir un plan de negocios, eso es bien importante. Mira si tú quieres poner un negocio aquí en el Millenium Park, llegas y pones tú negocio pero si no sabes qué tipo de gente hay, cuánto dinero, no vas a saber qué precio vas a poner, no vas a saber si hay una necesidad que satisfacer, si no sabes publicidad, todo eso se aprende en el plan, si no sabes cuánto vas a invertir, que tienes que vender.

Muchas mujeres se han acercado a esta organización por su deseo de poner un negocio de cuidado infantil –tan socorrido entre las mujeres trabajadoras no sólo latinas sino de todas las nacionalidades, incluidas las norteamericanas. La primera tarea de las doce sesiones era que escribieran un plan de negocio. Aquellas que lograban plasmar por escrito su plan o idea, lograron al fin establecer este negocio de servicio a la comunidad, muchas de ellas logrando un éxito cabal.

Esta es una historia de éxito: mujeres que apoyan a otras en sus sueños.

6.2.5 My Super Star

La dueña de la pequeña empresa *Mu Super Star* es de De San Martín Texmelucan, Puebla. Estudió la Licenciatura en Trabajo Social en México y llegó a Estados Unidos en el año 2001. Actualmente su estatus es ilegal.

Su primer trabajo al llegar a Estados Unidos fue en una fábrica, lo cual no le permitía mantener un salario suficiente y las jornadas de trabajo eran muy largas y pesadas. Logró establecer su negocio en año de la crisis, en el año 2008 a partir de sus ahorros, que se dedica la venta de zapatos para niños principalmente que importa de México:

Nosotros trajimos los zapatitos *Bubble Gummer* y después de ahí metimos pura marca de México, “Chabelo”, “Coqueta”, manejamos los zapatos de danza, los zapatos ortopédicos, y los zapatitos formativos que el negocio está enfocado al zapatito que le ayude a corregir los piecitos a los niños.



El objeto es importar producto mexicano, sus clientes son principalmente son mexicanos, hispanos:

El producto se obtiene de México. Yo contacté uno de aduana y él es el que me libera todo el producto y eso, y me lo entrega hasta la casa, la dirección donde este yo. Tengo mi corporación, la saque con mi ID, porque yo no tengo papeles, y saque una corporación. La ID es un documento que nos dan para hacer nuestras tasas (sic).

Ella está casada con mexicano y tienes tres hijos nacidos en Puebla.

6.2.6 Innovación Vida

*Esto comenzó a deprimirme.
Porque dije: ¿A qué vine yo a este país?
Yo no sé si la voy hacer,
no sé si voy a poder con esto
E. R.*

Son dos mujeres mexicanas, provenientes de Cuautla, Morelos, madre e hija migrando al país del norte, llegaron hace 10 años “creyendo hablar inglés” cuenta Imelda Rodríguez, estudió derecho en la Universidad del Valle de México, su hija fue estudiante de la Universidad nacional Autónoma de México, en Cuernavaca, Morelos.

En México, la dueña de la empresa “Innovación Vida” se dedicaba a trabajar en el gobierno de Morelos en el Instituto Administrativo. Su familia era dueña de una escuela en Cuautla, Morelos en la que ella fue la directora durante 25 años. Su hija estudiaba el tercer semestre de Administración de Empresas en la Universidad del Valle de México en Cuernavaca. Su hija decidió irse a estudiar a Chicago y llamó a su madre para que la acompañara. Ella llegó a Chicago hace diez años. Ella no tenía la idea de irse a Chicago de manera permanente, pero su hija la convenció debido a que en esos momentos atravesaba por una difícil situación y con problemas bancarios. En sus palabras: “Me llegó muy duro con cuestiones de banco y de repente estaba yo ahogada y dije: ¿Qué voy hacer? Digo esos momento no se prendió el foco de ir a pedir ayuda, lo único que recuerdo era... quiero salir de aquí y llegue aquí a la ciudad de Chicago”. Su hija la convenció aduciendo que aprendería inglés y que le iba a ir mucho mejor: “y yo dije: pues



ok, suena bien. Me convenció”. Para esta madre irse de su país implicó dejar su empresa, la dirección de la preparatoria en una escuela de Cuautla y sus problemas financieros.

En Chicago, ésta, ahora gran empresaria, tenía una amiga que conoció en la Universidad en México, quien ya tenía unos años de vivir y trabajar allá. Fue quien la ayudo a “conseguir” su primer trabajo:

“Tienes que empezar desde abajo, ok, ¿Y Cómo se empieza desde abajo?” Su amiga le respondió: “A lavar platos a un restaurante y te puedo meter a uno mexicano así que... ok.”.

Fue su primer trabajo en Estados Unidos, y la mujer que había estudiado en una universidad privada, Leyes “que estudiaba psicología educativa, literatura...” se encontraba en un restaurante mexicano lavando platos:

“Me recuerdo en esa cocina con esas ollas de grasa y yo lo único que recordaba era te están pagando tanto...recuerda porque dices: el salario mínimo esta en 5.50 dólares si no mal recuerdo, y decía estas ganando 50 pesos la hora, eso es mucho, no tienes que pensar. Pero después de dos horas era tan frustrante y eran 8 horas y a veces hacer el *over time* efectivamente 8 días dure, ¡Dure mucho!”.

Su siguiente trabajo fue de *housekeeper* con una familia judío norteamericana donde ganaba 400 dólares a la semana y le daban techo y comida, para después pasar a trabajar a una oficina

Su siguiente trabajo fue en una oficina de *marketing* mejorando su situación:

“Llegó un momento en que mi oreja se planchó y dije: no puede ser, no vine a esto. Pero trabajé por algunos años, hasta ser la mano derecha del encargado, consiguiendo clientes para comprar casas. Ahí fue donde me metí a esas cosas y aprendí mucho de la crisis, pero yo como profesional no estaba realizada, comencé a sentir esa depresión, ese cambio y bueno este repercutió en mi vida”.

Entonces, ante la fuerte depresión que nuestra entrevistada presentaba por su situación, su hija decidió ayudarla: “ver a mi madre deprimida por todas esas situaciones me hizo tomar la decisión de ayudarla”.



Formaron una pequeña empresa que imparte conferencias para apoyar a mujeres migrantes en situaciones similares. Desde la esta primera exitosa conferencia, ha continuado con temas de apoyo a migrantes impartidas en el idioma español pues como ellas lo reportan existe una fuerte depresión entre ellos:

“Esto se debe a que las personas que migran a Estados Unidos se enfrentan con una cultura distinta, un idioma diferente resultando una enfermedad como la depresión”.

Muchas de las personas se sentían identificadas con sus palabras: “ese sentimiento que tienes, de alguna manera de no estar en tu país, no somos las únicas viviendo eso, la gente se unió a esto”.

Estas dos mujeres recurrieron a la Cámara de Comercio de Illinois y a otras asociaciones de apoyo a mini-empresarios como *Score*²⁸ donde las apoyaron a establecer su empresa.

Ellos nos guiaron de tal manera que para el 2008 ya teníamos registrado “Innovación Vida” con licencias, con aseguransas (sic) permisos, todo lo necesario, no necesitábamos un lugar porque nosotros íbamos a diferentes lugares.

También obtuvieron apoyo del Banco Chase:

“Es un banco que se abrió, tuvo la visión y abrió los servicios completamente en español, apoyo a pequeño o mediano empresario, hispanos, en documentos te piden la matrícula consular”.

Innovación Vida da conferencias, seminarios y talleres de autoestima, cultura, capacitación, apoya a la gente para continuar su vida,” les hablan sobre cómo crear y abrir un negocio, taller de finanzas y negocios, integración familiar, comunicación familiar, comunicación efectiva, autoestima y desarrollo personal”, las pláticas que realizan sobre el tema de negocios para ubicase en la comunidad americana:

²⁸ *Score* es una organización sin fines de lucro que se dedica a pequeños emprendedores a establecer sus empresas, hacerlas creces y alcanzar sus metas a través de la educación en los negocios. Esta institución está apoyada por la *Small Bussines Administration* (SBA, por sus siglas en inglés) que protege, fortalece y representa los intereses de la pequeña empresa en Estados Unidos con apoyo del gobierno federal. <www.score.gob> <www.sba.gov>



“Cuestiones de migrantes que en un momento sienten depresión por no estar conectados...encontramos muchas mujeres porque los hombres es más difícil que lo manifiesten en algún grupo”.

La mayoría de su población son mujeres, las que expresan su sentir en los grupos que se organizan:

“El cambio cultural es interesante porque en México vivimos...de alguna forma, la mujer tiene limitantes como nuestras madres y abuelas. En este país las mujeres tienen más recursos para la vida, y bajar esos recursos les da una visión distinta, ¡Es posible salir adelante!”



CONCLUSIONES

La migración es un tema permanente que se encuentra en la agenda política de los Estados Unidos y México. En el breve recorrido que se hace en este trabajo por las diferentes leyes migratorias que se han desarrollado en la Unión Americana con el objetivo de regular las migraciones de mexicanos, principalmente, -aunque al país también ingresan de otras nacionalidades de Centro y Sud América-, se pueden observar las modificaciones y el continuo endurecimiento de éstas, por parte de los Estados Unidos para cruzar la frontera ya sea de manera indocumentada o legal.

Las leyes migratorias que se aplican en el país del norte son la muestra del endurecimiento que se tiene con el paso de las décadas. Entre los años 1942-1964 el Programa Bracero fue creado para trabajadores, particularmente hombres, que fueron a trabajar en el campo de Estados Unidos a causa de la falta de mano de obra para el campo, trabajo necesario para devastación ocurrida en este sector debido a la entrada de Estados Unidos a la Segunda Guerra Mundial. El beneficio de este programa para México fue que se garantizaron las condiciones de vida y empleo para los migrantes, pero, para años posteriores a la guerra, con el regreso de los trabajadores norteamericanos al país, la situación comienza a modificarse y se empieza a sancionar a los empleadores que tengan personas contratadas con estatus de ilegales. Para 1986 se reforma la ley migratoria en donde se plantea la legalización de trabajadores agrícolas con la finalidad de disminuir el número de personas que residían en ese país sin documentos.

La constante ha sido la discriminación y segregación de los migrantes mexicanos a pesar de la ayuda que se brinda con mano barata. Con el paso de los años los inmigrantes ven cerradas sus oportunidades de un trabajo digno y con prestaciones. Con las crisis y la sobrepoblación de inmigrantes en Estados Unidos, hacia la década de los 90 a éstos se les acusa lo mal que se llevan las finanzas del país, cuando son ellos los que pagan los impuestos, que tienen una línea de crédito tan favorable para que el préstamo del banco continúe, que pagan los servicios para no tener problemas económicos.



La frontera del norte del país se convierte en una pesadilla, cruzarla de manera ilegal, a pesar de las amenazas y de los peligros que esto conlleva, no ha interrumpido que los mexicanos deseen llegar a ese país en búsqueda de mejores oportunidades de trabajo y vida.

Ser inmigrante después del 2001 se ha convertido en una pesadilla. A partir de los atentados de las Torres Gemelas en Nueva York, la historia cambió. Se da una suerte de “cacería” en cada estado la federación contra los inmigrantes indocumentados, lo cual se volvió una amenaza para ellos en territorio norteamericanos. Tal es el caso del sistema E Verify, que se dice que se adopta de manera voluntaria, pero son 16 estados de la Unión que se encuentran obligados a recurrir a la base de datos para verificar el estatus migratorio de la persona. Arizona y Alabama son los estados que más han criminalizan a los hispanos por el solo hecho de tener raíces latinas; las comunidades seguras denominadas ICE en colaboración con el FBI instituciones que pretenden deportar a todo aquel inmigrante que tenga antecedentes penales.

Actualmente el presidente de Estados Unidos Barack Obama ha propuesto una reforma migratoria. Muchos votos de la comunidad latina obtuvo con la promesa de gobierno de reformar las políticas migratorias como respuesta a los hispanos e indocumentados que continuamente han solicitado la revisión de las crueles políticas migratorias. Después de casi 27 años se pretende legalizar el estatus de más de 300 mil inmigrantes que han pasado la mayoría de su vida en aquel país, algunos de ellos no conocieron México o su lugar de origen porque se los llevaron muy pequeños, no hablan español a pesar de ser su lengua natal y porque han vivido el sueño americano desde que sus padres o algún familiar decidió migrar para obtener una vida más estable.

A partir de las entrevistas a las mujeres en Chicago, pudimos constatar la mayoría ingresaron a Estados Unidos con visa de turista y otras de manera indocumentada. Una vez en el país modificaron su estatus migratorio ya sea por matrimonio con norteamericano, o como en el caso de una de ellas que obtuvo la visa “O”²⁹ debido a un

²⁹ La visa O es un tipo de visa que se otorga a un inmigrante en Estados como una visa de trabajador temporal.



evento que sufrió de violencia intrafamiliar. Otras, cuando su visa de turista venció se han quedado en el país como indocumentadas, pero con negocio.

Con el paso de las décadas Estados Unidos ha buscado la manera de enfrentar los flujos migratorios con medidas más extremas para ingresar a su país. Lo que se espera es un acuerdo entre los dos países que no sólo regule adecuadamente y humanamente las reglas de ingreso y trabajo en su país, sino que además se introduzcan medidas anti discriminatorias para favorecer la estancia de nuestros trabajadores en Estados Unidos.

México y Estados Unidos tienen ahora la gran oportunidad de negociar una ley migratoria que permita apoyar a los trabajadores y trabajadoras mexicanos en ese país. Las mujeres entrevistadas nos han reportado que para abrir o mantener su negocio deben tener su ID, que es una cédula de identificación, deben tener una línea de crédito limpia en el banco así como cumplir con los pagos de los créditos comprometidos. De esta manera aportan a la economía americana con su trabajo, sin embargo, éstas no reciben apoyo social, de salud o de servicios en general que se le destinada a la población norteamericana, y desde luego, no recibe el apoyo para la educación de sus hijos. Todo esto son líneas de negociación importantes para el bienestar general de nuestros migrantes y sus familias.

Los empresarios que fueron entrevistados son de diversos estados del país, que llegaron en diferentes décadas en su mayoría entre los años ochentas y noventas, buscando una mejor vida, Durante esa época en México se vivieron las grandes crisis económicas iniciando en 1982 y finalizando con la de 1994 en el sexenio de Carlos Salinas. Cuentan con un nivel académico de alto grado como es el medio superior y el nivel superior, con la visión de colocarse en un puesto bien remunerado. Especialmente, la muestra de las mujeres migrantes entrevistadas, objeto de este estudio, muestran nivel de licenciatura obtenido en México, excepto una que sólo tiene la primaria.

Aunque prevalece la idea de la migración masculina, en años recientes la migración se muestra altamente feminizada. Las mujeres están dejando su lugar de origen, no solamente en los estados de la República, sino también jóvenes mujeres de Distrito Federal con grados de calificación a nivel de licenciatura. Esto nos lleva a considerar los diferentes motivos por los que ellas migran, que no sólo son económicos, sino también por matrimonio, o como en el caso de las dueñas de la Cafetería Gaudí las



de la empresa Innovación Vida, su verdadera intención no era estrictamente migrar, sino que una vez visitando el país americano, consideraron que era mejor quedarse ante la falta de oportunidades en México. Nos remite a las teorías de la migración en donde, de acuerdo a las más recientes como la del Transnacionalismo, que se presenta como una teoría holística que contempla, no sólo la migración por motivos económicos, como lo hace la teoría Push-Pull o la teoría Neoclásica de mejores mercados de trabajo, sino, como lo muestran las mujeres, simplemente también migran por matrimonio. Por otra parte, la migración de las mujeres también se debe a que ya no se quieren quedar en su lugar de origen como las receptoras de las remesas que sus maridos migrantes les envían. Sino que quieren participar y desarrollarse junto a ellos. Con esto, se suceden las llamadas cadenas migratorias, estudiadas en la teoría de las Redes Migratorias, en donde en una especie de encadenamiento, la familia entera se convierte en migrante, y en cada vez más casos, “jalan” hasta a sus parientes como madres y hermanos.

Por su parte, cada vez están migrando más mujeres con altos niveles educativos realizados en el país, por tanto tienen mayor capacidad, entrenamiento y creatividad para convertirse en emprendedoras. Estados Unidos tiene importantes programas para pequeños y medianos empresarios a donde pueden aprender a gestionar un negocio. Además, hay más facilidades de crédito barato para financiarse, como lo vimos en el apartado de este trabajo cuando reportamos lo que las asociaciones están haciendo por los migrantes emprendedores. Esto nos manda a decir que en México se requiere de mucho mayor apoyo no sólo económico, sino de habilitación para emprendedores, situación que cada vez más se ve en el país, atrayendo a mujeres para emprender negocios. Asimismo, con este tipo de proyectos con pequeñas y medianas empresas se podría atajar el problema del negocio informal en México, que en gran proporción son establecidos por mujeres. Estas mujeres podrían organizarse en cooperativas que además les proporcionaran servicios de cuidado de los hijos mientras trabajan o podrían organizarse entre ellas, como se observó en Azteca Mall en Chicago, donde entre ellas atendían a los hijos de otras cuando éstas estaban en otras ocupaciones dentro del negocio.



ANEXO 1
GUIÓN DE LA ENTREVISTA A LOS EMPRESARIOS MEXICANOS
MIGRANTES EN CHICAGO

Experiencia empresarial y capacidades actuales

1. ¿De qué municipio de México es usted o de donde es su familia?
2. ¿Cómo llegó a ser empresario?
3. ¿Cuál era su situación migratoria cuando emigró?
4. ¿Qué importancia tuvieron las redes sociales para su emigración?
5. ¿Cuándo pudo regularizar su situación migratoria?
6. ¿Recibió alguna ayuda de las redes sociales o del gobierno para arreglar su situación migratoria?
7. ¿Cómo creó su empresa actual?
8. ¿Qué importancia tiene o tuvieron las redes sociales para crear su empresa?
9. ¿Qué importancia tiene el mercado paisano o la comunidad mexicana para su empresa?
10. ¿Qué conocimientos tenía para iniciar o desarrollar su empresa?
11. ¿De dónde viene su experiencia como empresario? (si es familiar, escolar, socios)
12. ¿Cuál es el origen del capital con que creó su o sus empresas? (de dónde obtuvo recursos para montar la empresa, de México, de Estados Unidos; de ahorro propio, de financiamiento bancario, de préstamos de la familia, etc)
13. ¿Pertenece a alguna asociación de empresarios? ¿Cuál?
14. ¿Cuánto más podría desarrollar su empresa?

Experiencia y cultura financiera

1. ¿Usted o su familia continúan viajando y visitando a su familia en México?
2. ¿Usted o su familia tienen negocios en México?
3. ¿Usted o su familia tiene ahorros en México, en Estados Unidos, en bancos, en bienes raíces?
4. ¿Usted o su familia han contratado servicios financieros en México, cómo hipotecas, seguros de auto, de vida o médicos?

Demanda actual de servicios financieros

1. ¿Cuál es el servicio financiero SI utiliza actualmente?



- Cuentas bancarias
 - Manejo de nómina
 - Tarjetas de crédito
 - Participación en cooperativas
 - Casas de empeño
 - Hipotecas
 - Ahorro o seguros para el retiro
 - Seguros para la empresa
 - Seguro médico, para su casa, coche
 - Tandas
2. ¿Ha pensado en establecer algún negocio en México, cuál?
 3. ¿Cuáles son los servicios financiero que le gustaría tener o que ha tratado de obtener y no ha podido y por qué?

Servicios financieros en México

1. ¿Cuáles son los servicios financieros que utiliza en México?
2. ¿Cuáles servicios financieros desearía tener para expandir sus negocios en México?
3. ¿Cuáles servicios financieros le gustaría tener para proteger el ahorro de su familia o de usted en México?
4. ¿Conoce las iniciativas de Nacional Financiera, Bancomex o del Instituto de los Mexicanos en el Exterior para los migrantes mexicanos para hacer negocios binacionales?

Cultura de inversión patrimonial

1. ¿Está utilizando servicios financieros para proteger su futuro y el de su familia?
2. ¿Qué instrumentos está usando para ahorrar para su futuro y el de su familia?
 - Fondos de inversión, de retiro, de educación para sus hijos
 - Mercado de valores
 - Compra de terrenos

Efecto de la crisis de 2008

- ¿Cómo le ha afectado la crisis del 2008 a su empresa?
- ¿Cómo ha enfrentado los efectos?



ANEXO 2

Acción Chicago.

Es parte de una organización internacional, hacemos financiamiento a pequeñas y medianas empresas y obviamente en nuestros países se ve más la necesidad, como la costurera, las verduras necesitan financiamiento el mismo concepto esta aquí, nosotros empezamos de manera independiente, la organización comenzó en los años sesenta en Venezuela, acción internacional y existe una red en EUA de la cual nosotros también somos parte de esa red pero independientemente en Chicago dando financiamiento a los negocios que no tienen fuentes tradicionales de financiamiento.

Estos son de latinos nada más: nosotros ayudamos a todos los negocios pequeños tienen que estar ubicados en los 11 condados en Illinois y en 2 condados en Indiana, nuestros clientes latinos actualmente representan el 17% ayudamos a pequeños negocios.

El fondo financiero de donde proviene, de la banca, de: nosotros somos una organización sin fin de lucro de diversas fuentes, recibimos donaciones, recibimos préstamos a un bajo interés de bancos y actualmente recibimos donaciones gubernamentales de la ciudad de Chicago también, tenemos un programa del estado de Illinois que se llama: iniciativa de recuperación de vecindarios, entonces las fuentes de los préstamos vienen de varias partes.

Eso de las fuentes de iniciativa de recuperación de vecindarios, una fuente para los vecindarios que tuvieron inundaciones ese año pero como no se canalizó esos fondos estaban disponibles y los canalizaron para los negocios pequeños.

Acción Chicago es la organización más importante para microprestamos en el medio oeste entonces nos consideraron y recibimos esos fondos, es para que los pequeños negocios que están en bajo y moderado ingreso se superen, especialmente en estos tiempo que se escucha y se vive la crisis económica.

Ese dinero está disponible directo al préstamos, los trámites no son difícil, no damos prestamos a cualquiera que nos lo pide, si nos aseguramos que en este caso la persona tenga la capacidad de pagar, es lo más importante, no sé en México, pero aquí lo más



importantes es la línea de crédito entonces le decimos al dueño que debe tener un buen crédito, si no excelente, que tenga buen crédito, que esté al corriente o sus pagos con otros acreedores, y si alguien no tiene créditos también les damos la oportunidad de tenerlo, el hecho de que una persona no tenga crédito no significa que tiene mal crédito, simplemente no lo tiene y tal vez para el negocio es pequeño y va a empezar a construir.

¿Los pagos son a la banca?

Los pagos se hacen mensualmente, a través de un banco, lo contratamos pero el préstamo es de acción Chicago.

¿Cuántos créditos tienen?

Bueno para el año pasado hicimos 205 préstamos, para este año estamos planeando alrededor de 300 préstamos, pequeños.

¿Pequeños de cuántos empleados?

Bueno no tenemos un mínimo de empleado un negocio pequeño es el que está generando menos de 500 mil dólares en ingresos al año entonces puede ser un poquito más. No nos basamos en el número de empleados sino en el número de ingresos. Cada caso lo vemos de manera individual.

¿Cuál es el mínimo y el máximo que prestan?

Lo mínimo son 500 dólares, lo máximo son 25 mil dólares

¿Cuál quiera tiene acceso o hacen estudio?

Nosotros tenemos una aplicación para el caso, esa aplicación está disponible en nuestra situación web, está en inglés y español, cuando la recibimos le hacemos saber a la persona en 48 horas si califica o no para un préstamo, esa es una parte, las personas que no califican les damos otro recurso, muchas veces las personas que no califican, no están listas para recibir un préstamo por diversas circunstancias entonces tratamos de apoyar a las personas con otros recursos, nosotros trabajamos con la red de desarrollo de pequeños negocios WBDC y están apoyados con la administración de pequeños negocios y la asistencia técnica a los negocios y les referimos a que haga un préstamo, el préstamo es la parte que digamos final estar listo para el negocio y abrirlo y si su crédito está muy dañado, lo referimos a otra organización sin fines de lucro que le da asistencia técnica en cuanto a su crédito, como puede mejorar su crédito, ese tipo de recursos.



Es ecuatoriana, y siempre ha estado trabajando siempre en créditos, 16% son latinos de préstamos, la mayoría son mexicanos. Industrias salones belleza, transportación, restaurantes, lo importantes es que sea utilizado para el crecimiento del negocio, pagar sueldos, maquinaria, es como propósito bueno. Transportistas dueños de sus camiones. 40% son mujeres. Tienen el compromiso de ayudar a la gente y cuando la gente viene con nosotros, existen personas que hablan español, nosotros si nos preocupamos por el individuo, la persona, eso se transmite con el cliente y se dan cuenta de que alguien habla su idioma, entiende su cultura y que entiende su problema y necesidad.



Women's Business Development Center (WBDC)

El Centro de Desarrollo Empresarial Femenil se fundó por Hedy M. Ratner y S. Carl Dougal en los años 80's. En esta asociación es el único en el estado de Illinois que tiene implementado el Programa Latino del Centro Empresarial Femenil con el objetivo de contribuir en la ayuda a hispanos por medio de consultas gratuitas de talleres para el desarrollo de sus empresas.

La WBDC en los talleres para el desarrollo de la empresa realizan asesoramiento profesional, asistencia financiera y acceso a la tecnología, su apoyo alcanza los 55 000 mujeres en el área metropolitana de Chicago, además de centros de negocios en 6 estados del país debido a que es una asociación que contribuye en el idioma natal; el español, al desarrollo económico de la mujer y la propiedad de sus empresas.

Tienen el apoyo de diversas organizaciones empresariales que patrocinan al Centro de Desarrollo Empresarial, además de la contribución del gobierno entre los que se mencionan en su página de internet se encuentran: Federal Reserve Bank of Chicago, Metropolitan Water Reclamation Distrito de Chicago, EE.UU. Departamento de trabajo-Oficina de la Mujer.³⁰

Para mejor comprensión del Centro de Desarrollo Empresarial Femenil se realizó una entrevista: ML soy la Directora de Programa Latino y cuidado infantil, entonces JL tiene 15 años extensivos trabajando en organizaciones como las de nosotras empresas en desarrollo personal. Somos dos asociadas.

¿Es desarrollo empresarial para mujeres?

Sí

¿Qué es el Centro de Desarrollo Empresarial Femenil y la misión?

Ayudar a la mujer, ser autoeficiente, ayudarla a progresar por medio de negocios, para recibir el respeto de la comunidad y de su familia, la organización esta vierta para todos, el 10% de los hombres pasan por aquí pero es igual es para ayudar a la mujer.

³⁰ <http://www.wbdc.org/>



¿Qué nacionalidades tienen: mexicanos, centroamericana, población ecuatoriana, pero si son de todas las nacionalidades, pero no tenemos segmentados porque las comunidades que tenemos son mayormente mexicanas. Parte de la razón es que la organización es desde el 2002 comenzó con programa latino, para la mujer pero realmente para toda la familia, abren negocios, se involucran todos, las mujeres empiezan aunque no tengan el apoyo del hombre, pero al final del día cuando ven entradas es cuando el hombre ya deja su trabajo para apoyar el negocio.

¿Qué tipo de negocios ponen principalmente las mujeres: tenemos sector restaurante, industrial, domésticas, el cuidado de niño en casa y eventualmente en un centro, reventas. J. es de EU, su papá de México y Madre puertorriqueña

M L: del D.F. sus padres de San Luis,

¿Cómo te involucraste en la asociación?

Yo pensé en abrir mi propio negocio, cuando dejé mi trabajo y tomé las clases, me encantó bastante, la visión, es el primer trabajo donde tengo que utilizar mi lengua natal y eso fue como una meta, reto, que tomé y me gustó, se me hizo fácil, sigo con mi propio negocio, pero me gusta el hecho de poder ayudar es una org, sin fines de lucro, diferente el ambiente, y el resultado.

¿Cómo se fundó el centro de mujeres?

Bueno hace 24 años, ya 25, mis jefas, comenzaron con la idea de ayudar a la mujer, son abogadas, de los derechos de mujeres entonces en la forma en que se podían ayudar fue a través de negocios para que no dependieran del hombre y la sociedad comenzaron el programa y seguimos abogando para los derechos de la mujer.

¿El financiamiento para la institución de dónde proviene?

ONG, federal, estatal, local, somos una región donde a través de la agencia nos ayudan. Dar talleres, ¿Cuál es trabajo que realizan?

Ayudamos a las mujeres, hacemos una asesoría, hay gente que ya tiene negocio y ha llegado a un estancamiento por decir, quieren el siguiente paso, hay gente que apenas empieza y no sé cómo comenzar, los recomendamos a tomar clases que tenemos que son talleres de negocio empresarial, el autoanálisis, se conoce uno y saber que realmente quiere hacer, si el trabajo y la pasión, y luego el segundo taller mercadotecnia, búsqueda de info, para



saber donde se encontraran de manera demográfica, y luego la clase financiera donde hablamos de entradas y salidas de dinero y como organizarse y el ultimo es para planifica el plan de negocio todos los componentes juntos y sacar un plan tenerlo listo, y ya empieza a separa el negocio con lo de uno.

¿Préstamos para mujeres, es difícil obtener financiamiento?

Lo que hemos visto es mucha creatividad alrededor del dinero, un taller de como pedir dinero con inversionistas, con familiares, amigos, sabemos que es un reto, un prestamos tradicional para un negocio pequeño, siempre empezar de algo pequeño para crear un historial. Entonces hablamos de esos asuntos para ayudar a la gente y decir no están solas, porque está el grupo con la misma meta.

¿Tiene una organización de mujeres?

No, no tenemos un sector para las mujeres que hace la limpieza pero si para el sector de cuidado infantil, tenemos muchas porque los están educando y decidimos empieza un programa los requisitos estatales, para la licencia y cuidado de niños porque es muy delicado, y el Edo., se asegura el ambiente para el desarrollo del niño.

¿Qué deben hacer?

Pueden venir aquí y les damos una lista de requisitos, para licencia, tomar talleres y capacitarlas, y damos recursos necesarios.

¿Las personas aquí contratan a las que tiene esa licencia?

Normalmente sí, es como cualquiera que comenzar un trabajo, el requisito empieza con más de 3 niños. La licencia, estoy segura que mi local está bien.

Básicamente lo que hacen es que los educan, les hacen de comer, tiene actividades diarias, la comunicación entre ellos.

Las mujeres comienzan en ese negocio y empieza a expandir pero el apoyo del hombre viene hasta después. Y luego ven que es si es un negocio y lo respetan ayudan, se involucran, hay una clienta que su esposo dejo su trabajo de contador y ahora sigue las cuentas del negocio y hace el transporte en el minibús.

El servicio de limpieza es de lo menos costos, se necesitan habilidades en negocio, y correr la voz para promover el negocio, saber cómo ir y obtener el negocio.

La situación migratoria de las mujeres es: muchas de ellas eran maestras, de diferentes



países, ya tenían las residencia, y otras que no y si tenían obstáculos, parte del programa latino ayudamos para las mujeres que tiene obstáculos en su situación, como en el ID number, mucha gente pone negocios, pero hay ciertos negocios donde nos e puede poner por falta del número de seguro social, para otros que se quieren incorporar se puede pagar pero es negocio propio. Si la hija tiene status legal ella es la propietaria, todo es del conocimiento de cómo hacerlo.

¿A qué se dedican más las mujeres?

El cuidado infantil y reventas, ropa, artículos como joyería El capital inicial son 20% del empresario, después un banco tradicional o una organización los apoyan. Las mujeres son más responsables en los pagos, tiene más pendientes, mas organiciacion, mas tandas entre las empresarias, apoyo entre las mujeres, veo mucha gente que viene establece un trabajo hace dinero y regresa, y por la recesión empezó a empacar deo de pagar, otro juntaron dinero y volvieron.

Las casas se abandonan, reunieron dinero y se fueron a México, si afectó muchísimo, ahora poco a poco, hay más negocios, mucha motivación para abrir negocios y salir adelante, estuvo deprimido un buen rato. A través de encuestas para los negocios establecidos, son los que creo que sufrieron más porque había mucho dinero saliendo y casi nada entrando.

¿El porcentaje de mexicanas es alto?

No te puedo decir muy bien, porque no hay registro segmentado, pero si son muy activas y ayudan a la comunidad. Instituciones que apoye a las mujeres en violencia intrafamiliar, como "Latinas mujeres en acción" ayudan a mujeres con historial de violencia, que no saben qué hacer, como una situación que quieren progresar y no pueden o saben hacerlo y tienen programas y vamos a empezar programas para ofrece, para ayudar a las mujeres, apoyo a la mujeres, problemas migratorio.



Cámara de Comercio de la Villita en Chicago Illinois

En la cámara de Comercio de la Villita se encuentran más de 1000 empresas de la comunidad mexicana en el Medio Oeste. Esta organización ha procurado los intereses de los productores mexicanos por más de 30 años, también fortalece la identidad cultural de los comercios por medio de la capacitación, asistencia, promoción y desarrollo comercial.³¹

El barrio mexicano de La Villita, en Chicago, Illinois, abarcan al sur la calle 31 y al norte se extienden hasta la calle 21; al oeste sus llegan a Kosther y al este con la avenida Ashland, todo dentro del distrito 10 de la ciudad. La calle 26 es un icono de un México en Chicago, La Villita tiene un arco que tiene un reloj instalado en 1990. Son más de 80 mil personas las que habitan en este barrio, de las cuales 95 por ciento son latinos y de este porcentaje un 89 por ciento son de origen mexicano (La Raza, 17 de septiembre de 2006). Después de la segunda Guerra Mundial La Villita fue un lugar a donde migraron miles de checoslovacos, pero en los años 60 comenzó la oleada de mexicanos.³²

La entrevista que se le realizó a la directora Ejecutiva de la Cámara de Comercio de la Villita:

Directora ejecutiva de la Cámara de Comercio de Chicago. N.E.

La comunidad más grande de mexicanos aquí en Chicago nuestra área cubre de California a la ---- que es como 2 millas de negocios, es el centro de comercio más grande en el medio oeste. Yo soy nacida aquí en Chicago, mis papás son de Durango, yo me dedico 100% a la cámara de comercio, que le da a esta área promoción a negocios, una base de información, para referirnos a esas negocios, esa base es única mientras referimos uno a otro y que la economía local siga funcionando. Financiamientos dan: No, pero con el proceso de permisos, entrenamiento de computadora, redes sociales, como abrir negocios, feria de salud, para navidad y acción de gracias donamos comida y juguetes, dentro de la misma comunidad, ellos se inscriben: si pagan de 60 dólares para arriba dependiendo de cuantos empleados tengan en la compañía por ejemplo clientes tienen acceso a ese lugar si tiene juntas prestamos esta oficina de conferencias si tengo un miembro que no está en

³¹<http://www.lavillitachamber.org>

³²<http://www.lajornadajalisco.com.mx/2007/07/15>



la villita pero tiene juntas aquí, tiene acceso para hacerlas para que pueda operar aquí. Cómo vez los negocios de los mexicanos: somos muy trabajadores, por ejemplo tenemos parados desde hace 40 años el concordia, atotonilco, los comales emigrantes que vinieron hace años desde los 60, por ejemplo la justicia está aquí desde 1967, ellos son muy famosos con sus carnitas, el señor atotonilco tiene 40 años, varios restaurante, los comales tiene 16 que es una franquicia, el señor G era uno de los primeros comerciantes latinos, porque esta área antes era checoslovaquias, y fue cambiando poco a poco y yo creo que en los 60 comenzó a llegar los mexicanos. ¿Cómo están los negocios mayoritariamente son de hombres?: hay de todo, yo no he conocido a todos, lo que está pasando es que los hijos están tomando los negocios, ahora es la hija está corriendo el negocio, pero si hay de los dos. ¿Hay éxito o fracaso?

Yo digo que éxito la "villita" es famosa por lo negocios que han crecido y han ido mucho más allá de la 26th street, yo diría que es más éxito el fracaso yo diría que es el Estado en la economía pero eso está pasando en todos lados. Y como le digo somos muy luchadores, tratando de salir adelante a pesar de la economía. ¿Afecto la crisis? Sí, pero como le digo eso está pasando a todo nivel, a todo...no específicamente en esta comunidad, si va a otra es lo mismo, es difícil y los propietarios están cobrando muy caro, el ciclo se convierte en vulnerable. La 26st es larguísima, nos comparan con la Michigan Av. Transacciones de ventas a lado de esa avenida.

¿Cuándo un empresario cae en crisis, la cámara los apoya?

Si tratamos de a ver qué es lo que podemos hacer, a ver si hay diferentes, ayuda estatal para poder ser creativos como podemos apoyarlo,

¿Apoyo legal? Si

La cámara esta desde 1965, es muy poderosa, es muy fuerte tenemos oficinas en la 25st porque las rentas están caras, y ahora tenemos presencia, apoyo para ayudarlos a desarrollar.



Azteca Mall

R.G. han venido muchos medios a entrevistarnos, de México pero se entiende mejor cuando se les enseña mejor cuando ven la dimensión del lugar. Los mexicanos que están acostumbrados a que un oriental que son los dueños de los súper mercados, y todo el mundo a llenarle el costal de dinero a los coreanos, no hablamos mal de ellos pero bueno es así entonces estamos tirando nuestro dinero y así es la historia de EUA, y me decía: ¿Qué capacidad necesita, necesita a ventarse, pero quien va a empezar?

Aquí queremos tener una central camionera, no existe en Chicago un central camionera mexicana, en toda la historia, aquí si se fija, los que salen, si va usted a México a cualquier ciudad por más pequeña que sea tienen una central camionera que parece un aeropuerto y hay servicio de todo y so pensamos hacer también una sala de espera grande, unos mostradores donde van a estar vendiendo sus boletos, pueden te sus alta voces en todo el Mall y lo anuncien y aquí a una cuadra la avenida que sale a México. Se van a poner tiendas, una hilera de tiendas un pasillo amplio con bancas, plantas todo esto, lo importante viene en esas tiendas, que forman los estados de la república mexicana, van a tener un aparador grande, se dibujara la ciudad de San Luis Potosí y se detallará bien, arriba se pondrá el vestido típico, el escudo del estado... hay que enseñar la raíz.

Entonces fui hacer el programa compra mexicano, lo que pasó es que tengo un departamento donde está la Cámara de Comercio y lo use todo ese piso para exigir que si usted por ejemplo vendía grasa de bolero del oso y yo tenía todas sus muestras, y todas sus cositas y sus tarjetas para que estos comerciantes se contacten con usted y le compren directamente y evitamos muchos intermediarios. Y aquí con el señor Liman que trabaja en el consulado que cuando llega usted quiere comprar algo él le da el contacto directo y ya no necesitamos batallar.

En el estacionamiento tenemos pensado tener un tren junto con la chalupa y en la pared unos murales aztecas, cuando llega se sube al tren se para donde va a ver información o una grabación y sabrá quien era el rey del comercio, y por otro lado cual era la moneda que utilizaban los aztecas, el cacao. Todo eso aprende uno, se va informando. Es algo muy nuevo.



A.A: ¿El terreno de donde lo sacaron?

R.G. Lo compramos directamente a los dueños, nosotros compramos con el dinero de los compradores ósea si usted quiere un espacio, debe dar el 30% de enganche luego hacer un pago de 100 dólares cada mes. Toda esa gente está de mucho tiempo ellos pagaron 13 mil que no era nada en 6 meses de pagar renta se les van los 13 mil, que no era nada ahora ya subió a 20 mil. Y los 100 dólares toda su vida, no se les sube la cantidad. Mi intención es que cada quien tenga su tienda, nada me cuesta regalárselas, tengo más poder que todos los inversionistas, y puedo lograr que les den sus lugares, soy mayoritario, entonces esa es la intención, ahorita no les digo que es de ellos porque no sé si nos permita la ciudad continuar, pero si nos permite, les regalaré a cada quien su tienda y qué tal si pone en renta la tienda. Ya están todo los papeles, una guerra increíble, como de dos años, no nos querían dar nada pero ya está todo, pero no querían nada que no querían un tianguis, porque se iba a ver muy mal eso , total que a veces ya no nos respondían llamadas fue un pleito al punto que yo ya había organizado a las 200 personas, carros, todos con cartelones para ir a protestar todos los días salir a gritar en todas las calles y que no podíamos hacer eso pero tengo la libertad, yo compré, me dijiste que comprara y ya compré ahora me dices que no, entonces íbamos a poner demandas y hacer un escandalazo...alguien les menciona, pues tiene gente donde sea y luego ya, que no hagan escándalo les van a poner su local y todavía nos faltaba ir a la ciudad, a otra guerra, le digo yo guerra porque es impresionante como salían estas personas, todos mexicanos con los que hablábamos y al parecer nos atacamos más con la misma gente y nos decían: esta elevación no queremos, este material no, y luego ya no regresaban llamadas hasta que íbamos, retrasándonos, y más de 50 mil es lo que estamos pagando por mes ahorita, cada mes nos cuesta un dineral y es un sacrificio, pues total ya se nos dio una elevación ya se aceptó, luego ya al último las mismas personas que nos estaban poniendo tantas trabas o tanto requisito como le quieran llamar, al último ya estaban a favor, ahorita ya no necesitamos verle la cara a nadie, más que nuestro dinero, no tienes dinero, la economía se fue al suelo, hay quienes perdieron su trabajo, perdieron sus casa que estaban pagando con el trabajo ahora les queda la oportunidad de hacerlo ellos mismos al pacito, creemos que en un año estará todo terminado, pero antes del año los comerciantes ya estarían vendiendo, la ventaja es que pueden pagar poco a poco y es un beneficio para todos y un



ejemplo a seguir, ojalá que todos siguieran en otros estados o aquí, somos muchos mexicanos y lo vergonzoso es que somos muchos mexicanos y muy listos y luego empezamos a manotear que nos llevamos, a querer todo y luego nos peleamos y terminamos pagando por hacerle un daño al otro y desgraciadamente esa es nuestra cultura, y la mayoría desgraciadamente no tenemos nada, creo que toda esta situación nos está forzando a juntarnos y tenemos más ideas que nadie, somos creativos, y gastalones, así que en cuestión de negocios tenemos todas las chanzas si nos organizamos si no seguimos engordando a los otros. Empecé esto hace 12 años, en un mercado sobre ruedas, yo hago carpas, ponemos al aire libre como tianguis pero formaditos, les llamo mercados culturales, se ven bonitos, tenemos brincolines, tenemos el sonido, las sillas, las mesas todo lo que es para la máquina para todo esto... Mi negocio es de vender y componer máquinas de coser y tipo de vapor como planchas, tijeras, cortadoras eléctricas todo lo que es para la industria de costura, a eso me dedico, pero como me metí a la cámara de comercio por un invento que hice así empezó todo esto y me invitaron, yo trabajo para la base naval de los marinos aquí en _____, para incrementar y mejorar el consumo. Mi inquietud es que hago, como hago esto se que todo es posible y nada es difícil. Entonces una vez viendo a mi hija manejar un carrito de esos de pilas, vi que se le pegó un papel sucio con aceite, entonces le dije: no te ensucies, ahorita que vas caminando se atora y lo tiramos a la basura, me fui viendo este carrito que padre que se les pegara toda la basura a los carrito de los niños que andan en las banquetas andarían jugando y limpiando, entonces dije: espera pues si yo lo puedo hacer todo...cómo le hago para que se le pegue la basura a esto...pues total le puse un cepillo de esos grandes con inclinación y resortes ajustables, pero luego se bajó un niño a barrer cuando no pasó la barredora de la calle y entonces si fue un shock tremendo pero el niño peligraba en la calle entonces pensé en un recogedor más pequeño y así mientras usted vea basura pasa el carrito y lo trae aquí a sus pies, eso lo empezamos en toda la calle 18 de los comercios y a los comerciantes les gustó y empezaron a hablar pero si las cámaras que había no se ven para nada y nos cobraban y no hacían nada, ahora ya teníamos todo el grupo de comerciantes, luego les da el gobierno dinero y se lo pagan ellos solos y ya no queríamos nada con la cámara de comercio, y que vamos haciendo nosotros. Entonces yo fui el fundador de otra cámara de comercio que si trabaja entonces les gustó



eso y cerramos con broche de oro cuando les digo mira hacemos juntas donde iban bailes folclóricos, comida y baile, entonces como que nos invitan a muchas fiestas, vamos con corbata y es mas no queremos ir porque estamos hasta el gorro de que nos ubican en todas partes en otras cámaras de comercio y tenemos que mentirles, pero porqué no invitan a los clientes a los que nos dan para la corbatita, entonces los que hacíamos es la fiesta pero para los clientes y salían hablando bien y empezaban y se vio bastante bien y crecimos, entonces todo eso para la gente porque ellos nos dan para comer, y este ejemplo de la barredorcita empezaron a cooperar los comerciantes para las pilas, para lo que se rompió, y con lo que se juntó hicimos juegos para los niños y me seguían por tener ideas y llevarlas a cabo, las ideas no son grandes ni las que no se le ocurra a nadie más pero lo llevamos a cabo.

A.A: ¿De dónde es?

R.G: De San Luis Potosí.

A.A: ¿Allá a que se dedicaba?

R.G: Realmente a nada, me vine muy joven, viajaba en México en las ferias de fotógrafo, me gustaba más bien andarla cotorreando, no tenía compromiso ni nada.

A.A: ¿A qué edad llegó?

R.G: 18 años

A.A: ¿Se casó, con mexicana?

R.G: si, primero me casé con una de Polonia e Inglaterra una mezcla, arreglé mis papeles luego no nos pudimos llevar, y entonces estuve unos años viviendo solo luego conocí a mi esposa de Jalisco, ya llevamos 30 años de casados.

A.A: ¿Sus hijos han trabajado aquí y estudiado?

R.G: Correcto, son los que me ayudaron en todo al principio, ahora ya están ocupados ya tengo mucha ayuda. Cuando no nos querían dar la autorización casi todas las organizaciones mandaron cartas al concejal pidiendo dar el cambio de zona entonces lo atiborraron...

A.A: ¿Tiene familia en México?

R.G: Si mis hermanos, uno está en la capital, dos en San Luis y mi hermana ya murió, ahora tengo sobrinos en la capital

A.A: ¿Los ayuda económicamente a ellos?



R.G: Están bien realmente, creo que ahora son ellos los que me querían mandar dinero para todo esto.

A.A: ¿En México ha invertido?

R.G: No, no tengo nada que hacer allá, mi mamá no vive, fui para allá quise hacer algo pero ya no es lo mismo en San Luis, entonces después de esto lo que quiera hacer esta bien, pero me estoy enfocando en esto nada más, se perfectamente que al terminar esto yo no estaré aquí, obviamente que no, estoy seguro que haría más falta en otro lugar, trayendo a la gente, organizando, y el gozo ya esta y organizar otro, ya están 190 negocios, mas todos los empleos directo e indirectos, sobre todo en México, por ejemplo el de la central camionera ya esta ofreciendo traer cajitas de allá de México mercancía, entonces ya hablaríamos directamente con la cámara de comercio superior o no se con quien para hacer los contratos y nos traigan la mercancía.

A.A: ¿Utiliza el consulado?

R.G: No lo hemos ocupado, hay una chica que trabaja con ellos, entonces cuando necesitamos algo platicamos con ellos de lo que sea, y esto debe ser muy ejemplar y emularlo y salir del hoyo en cuanto a salir de rentas, yo creo que eso es muy grave, imagínese en todos los centros comerciales ve mexicanos comprando y vendiendo y todos pagan renta.



ANEXO 3

Tres hermanos Variedades

AA: ¿De dónde es?

MD: San Juan de Los Lagos, Jalisco

A.A: Hace cuanto que se vino para acá?

MD: 20 años 21.

A.A: ¿sola o con alguien?

MD: Me vine sola, con unas amigas solamente

A.A: ¿Soltera?

MD: Soltera

A.A: ¿Cuántos Hijos?

MD: Tengo 3 hijos, uno que ya en la universidad, está en a Ohio, tengo este de 16 y otro de 12, nacidos aquí

AA: ¿Usted se casó, con mexicano?

MD: si, con mexicano, que ya conocí aquí, después me divorcié y después ya vino todo

A.A: ¿Al principio cuando vinieron que estaban haciendo ustedes?

MD: yo, a mí siempre me gustó trabajar de cocinera, fui cocinera por 14 años y él trabajaba en una fábrica con esos ahorros yo empecé el negocio

A.A: ¿cómo fue la idea?

MD: yo me divorcié, y yo en mi mente...de por si, desde que vine de México mi mente era no trabajar para una persona toda mi vida, eso es lo que yo he pensado siempre, yo mi vida no es trabajar para otra persona, es trabar para uno mismo, empecé a ahorrar dinero cuando yo me divorcié, empecé a ahorrar dinero con mis tres hijos y yo salimos, poco a poco, tenía un buen trabajo, era cocinera, era la encargada de un restaurante francés-Italiano de ahí comencé con un negocio más pequeño después abrí este. El pequeño era de puro zapato.

A.A: ¿Los zapatos se los traen de?



MD: de Miami o de California, la ropa de california

A.A: ¿La recibe a crédito?

M.D: No, la recibo con COD, con cheque.

A.A: ¿Cómo va el negocio?

M.D: está un poco lento pero yo pienso que si uno le echa ganas siempre va a salir adelante

A.A: ¿Cuánto tiempo tiene con este negocio?

MD: este negocio tiene 6 años

A.A: ¿La manera de entrar al país como fue, de manera indocumentada?

MD: Ilegal

A.A: ¿ya está legalizada?

M.D: No, es una gran mentira que muchos de los que tienen negocios, que siempre dicen y asustan mucho a los hispanos, si no tienes papeles tú no puedes abrir un negocio, esa es una gran mentira, porque todos podemos tener un negocio, simplemente que todo esté en regla y si se puede.

A.A: ¿Pero al ponerlo en regla no les piden la documentación?

MD: No, le piden un número que es el número de seguro social, pero si no tiene el número esta la carta que uno puede sacar con el _____ que es el ID number, es como el número de seguro social para la gente que no tiene papeles, pero con eso uno paga taxes, con eso ya puedes abrir un negocio.

A.A: ¿y los muchachos que situación legal tienen?

MD: mis hijos son ciudadanos americanos, por eso mi hijo puede ir a la universidad de Ohio y lo que él tiene que pagar no es tanto es una universidad cara pero él es muy buen estudiante y sacó becas, quiere ser abogado.

A.A: ¿Tienes cuentas bancarias?

MD: si, tengo una que es la del negocio, si tengo una y tengo que yo guarde antes de que yo abriera los negocios reservé un poco de dinero para que mis hijos fueran a la universidad, no es una cantidad muy fuerte, es algo muy pequeño para que ellos empiecen.

A.A: ¿Préstamos para el negocio?

MD: Nunca lo he pedido, tengo una tarjeta de crédito de 10 mil dólares que ahorita la tengo hasta el tope, la debo toda porque el negocio un tiempo se me fue muy abajo y me



dijo una persona de negocios, conozco a personas de negocio, me dijo: no te preocupes mientras sea para el negocio ocúpalo porque eso te va ayudar y lo va a ir subiendo y si, lo saco, pago aunque vuelva a resurtir pero trato de ir pagando para no perder el crédito.

A.A. ¿entonces el crédito va bien?

MD: si

A.A: es un aprendizaje porque o tenias ninguna experiencia en negocios.

MD: si, un aprendizaje, la verdad desde que yo era un niña, trabajé en comercio, siempre fui comerciante, estaba en México, San Juan de Los Lagos es un lugar de comercio y yo era comerciante ambulante, no voy a decir que era mi negocio pero era comerciante ambulante, de ahí nos fuimos a vivir a Uruapan Michoacán estuve 5 años y entré como 2 años estuve de criada y no me gustó para nada me gustó servir de criada y entré a un restaurante y entonces de ahí a mi me gustó mucho la cocina, en sí, mi idea no era abrir una zapatería con ropa mi idea era abrir un restaurante, pero vuelvo a lo mismo, no hay quien lo ayude a uno, desgraciadamente los hispanos somos los más malos para ayudarnos si nosotros los hispanos nos uniéramos como se une todas, otras razas nosotros también tuviéramos, pero nosotros somos los más envidiosos, somos los que menos hacemos para ayudarnos, asi es, otras comunidades se ayudan, los indios, por ejemplo yo tengo 20 años y le pregunto a un indio oye necesito saber cómo hacer esto y ellos me ayudan, y un chino me dice: ¡oh, sí! Yo surto en tal lado pero si usted le pregunta un mexicano, no le dice, no le dice, ¡oh, no! Yo lo traigo de no sé donde, ¡oh, no! Ok, es todo, pero no dan información.

A.A: En ese sentido ¿pertenece a alguna asociación de migrantes mexicanos?

MD: No pertenezco a nadie, porque yo quiero hacer un poquito más adelante, si dios me da licencia, tengo otro amigo que también es...él no es mexicano, es ecuatoriano pero también le gusta mucho el negocio y él quiere también ayudar a los hispanos y a mí me gustaría que más adelante quizás empezar algo con él y conmigo tratar de hacer algo para ayudar a los hispanos porque el hispano es el que más miedo tiene a invertir, el que más miedo tiene de aventarse a abrir un negocio, porque no les dan opciones, porque siempre les cierran las puertas a veces tiene 10, 15 o 20 mil dólares y prefieren tenerlo ahí guardado cuando ese dinero yo no digo ahorita, ahorita estamos en una época mala, yo pienso que en cualquier lado del mundo invertir bien para que puedas hacer algo en algún futuro. Pero no



lo hacen porque los hispanos, vuelvo a lo mismo nosotros los hispanos somos los que menos nos apoyamos nos cerramos las puertas unos a otros.

A.A: ¿ósea hondureño, colombianos, mexicanos, todos?

MD: yo pienso que los mexicanos más, aquí si viene un latino hacer una revisión, puede que me dé tickets el latino, que si viene un moreno, va a decir: ¡oh! Todo está perfecto, todo está bien, pero si viene un latino me va a dar ticket porque e le dio la gana porque no hay nada pero a él se le dio la gana de darme un ticket

A.A: ¿En México está la familia?

MD: No, mi familia toda se vino para acá, mi mamá, mis hermanos, todos, mi hermano el primero me lo traje cuando yo tenía un año aquí y después poco a poco se fueron viniendo todos y ahorita la mayoría de mi familia está aquí, más bien casi toda, yo no tengo mucha familia solamente, mi mamá y mis hermanos, mi papá se separó de mi mamá cuando yo tenía 5 años entonces, no sé nada de él.

A.A: ¿Los hermanos también tienen negocios?

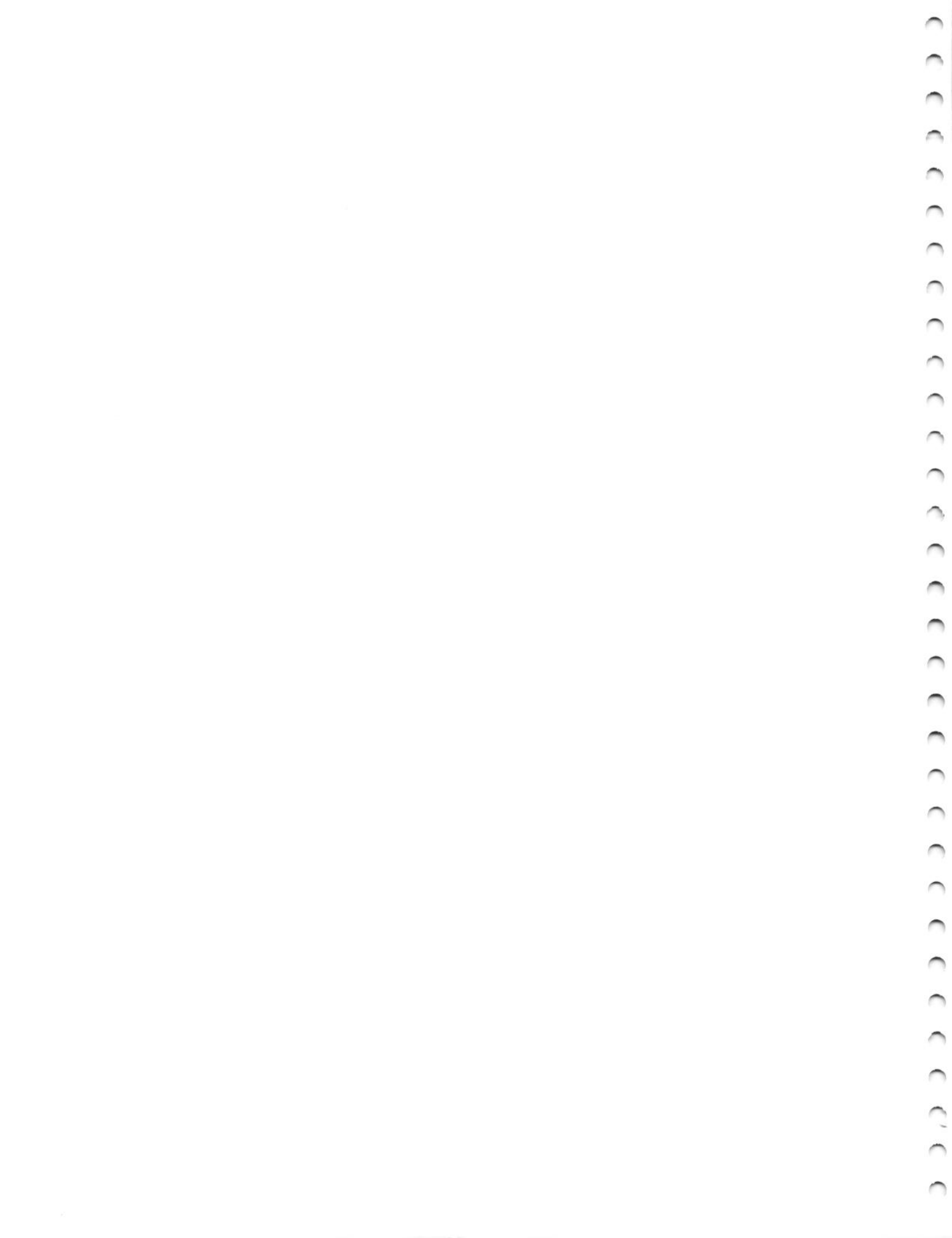
MD: No, en sí, de mis hermanos yo soy la única que tiene negocios, porque ellos dicen lo mimo, no se avientan, están bien acomodados, tienen sus buenos trabajos, tengo dos hermanas meseras, otro hermano mesero y un hermano cocinero _____ todos están acomodados.

A.A: ¿Entonces no hay necesidad de mandar dinero a México?

MD: No tengo a nadie de México, mis abuelitos murieron hace como 5 años entonces eran los únicos, entonces no tengo más familia en México.

A.A: ¿Entonces no se requiere ningún servicio financiero en México, porque todo está aquí?

MD: yo ahorita no, estoy esperando mis papeles, y si me gustaría ir a México porque me gustaría incluso traer cosas de México para acá, si me gustaría pero ahorita no puedo, porque si yo le digo a una persona tráeme esto me la quiere dar mucho más cara de lo que me dan aquí y entonces es para mí muy difícil vender ese producto, pero si yo tengo la facilidad de yo ir, yo sé que voy a poder conseguir quizás compañías o quías lugares, porque yo voy específicamente a buscar eso pero ahorita es muy difícil hasta que yo pueda arreglar mi situación. Si me agarra migración entonces ya pierdo los papeles. Mis papeles están en trámites porque yo, cuando me divorcié pasó algo y sobre eso es como la



visa O que es como la violencia doméstica y caso que ayuda la policía por ese lado me van a dar mis papeles. Somos los mismos mexicanos los que nos fregamos unos a otros, nunca vamos a subir porque nosotros mismos nos fregamos, si te das cuenta todas las gasolineras, son casi de puros indios, pero esos sabes lo qué hacen y te lo digo porque conozco gente, me dijo: nosotros hermana nos ayudamos y ustedes no se ayudan, y dice: estos empiezan una gasolinera si son 5, 6 empiezan una, al año abren otra, al año otra hasta que ya los 6 tienen su propia gasolinera y nosotros no, nosotros al contrario, si ella ya abrió la tienda, yo voy a poner otra aquí a dos tres cuadras. Es más ahorita yo tengo cuatro tickets con la ciudad ha venido, aquí han chequeado y todo está en orden, pues ahora este que vino es hispano, a mi no me quiso hablar español, yo no hablo tanto inglés pero me defiende, así que si le entiendo, y llegó y me dijo: dame tú licencia y si le di mi licencia, dice: la chequeo, he pagado mis taxas, vio que todo está en orden y ya vi que sacó la cámara y le dije: ¿qué pasa? Empezó a sacarme los zapatos a voltearme las cajas y dice: no tienen precio, le digo: pero si esta es una tienda chiquita, no es grande para que todo deba tener precio y él: no, todo deber tener precio, todo y le dije: pero yo no sabía, lo dejé que chequeara, y pensé me va a dar un aviso, cuando ya se iba me dice: ten son 4 tickets, porque me estás dando 4 tickets, nada tiene precio, los braceres no tienen precio y tienes las muñecas afuera. ¿Entonces que estamos haciendo? Fregándonos los unos a los otros.

visa O que es como la violencia doméstica y eso que ayuda la policía por eso todo me van
papitos mis dar
como los mismos mexicanos los que me llamamos unos a otros, nunca vamos a escribir
porque nosotros mismos nos firmamos, si se da cuenta todas las gasolineras, son en los
puerto indios, pero eso es lo que hace y se lo digo porque conozco gente, me dijo
estas hermanas nos mandaron y también se se quedan, y dicen: estos empresarios una
gasolinera si son 5.6 empiezan una, al año otra, al año otra hasta que ya los 6 hacen
su propia gasolinera y nosotros no, nosotros no, nosotros al contrario, si ella ya abrió la tienda ya voy
para que aquí a los tres cadáveres. Es más, ahora yo tengo cuatro tickets con el cambio de
verdad, aquí han chegado y todo está en orden, pues ahora está que vino el sistema y mi
no me pudo hablar español, yo no hablo inglés pero me defendí, así que si lo
entendí y luego y me dijo dame tu licencia y si te di mi licencia, dice la chequera
cuando me tocan, yo que todo está en orden y ya vi que sacó la cámara y lo otro que
me dijo, así a sacarme los zapatos a voltear las cajas y dicen: no tienen precio, lo otro
que me dijo es una tienda chipotle, no es grande para que todo debe tener precio y el
otro que me dijo es un precio, todo y le dije: pero yo sabía, lo dejó que chequara y cuando me
le dio un bolso, cuando ya se iba me dio un ticket, porque me había dado
también un precio, los precios se están dando y tiene las mismas cosas
¿preguntas que estamos haciendo? Pregúntame los unos a los otros.

Gaudi Coffee and Grill

Es apellido francés, nosotras somos mexicanas.

A.A. B y V son hermanas, ¿Qué negocio tienen ustedes?

VP. Tenemos un restaurante de comida es comida española, comida americana, comida mexicana, tenemos 3 años.

A.A: ¿tienes familia aquí a parte?

VP: No, mi mamá ahorita está de vacaciones, pero no nada.

A.A: ¿Dónde vive tú mamá?

VP: En México en el D.F. nosotras somos de allá

A.A: ¿y por qué se vinieron tú y tu hermana?

VP: mi hermana, se vino porque quería cambiar y terminó la carrera y terminó la maestría, ella terminó la carrera de mercadóloga y creo que su maestría es de finanzas, ella estudió en el Unitec y después estudió en la UP, la maestría, yo: estudié derecho en el Unitec, terminé pero no me recibí aun sigo en ese yo venía nada mas a visitarla y regresarme pero me quedé con ella.

A.A: ¿Por qué ella, ya que hacia?

VP: ella trabajaba en General Motors estaba allá en GM

A.A: Pero su situación migratoria

VP: era...¿Aquí cuando llegó? Ella se quedó estábamos con el permiso de la visa

A.A: ¿la cambiaron?

VP: ya, ahora somos residentes

A.A: ¿y eso como lo lograron?

VP: bueno no se si tengo que decirlo, es diferente, yo me casé, con un americano, por eso es mi apellido, el mexicano es Gómez Romo, pero aquí te lo cambias para, ella también ya se casó con un americano.

A.A: ¿Qué edad tienes?

VP: yo tengo 28

A.A: ¿y tú hermana?

VP: 30

A.A: ¿Hace cuanto que están aquí?

VP: yo tengo 4 años y medio ella debe de tener 6

A.A: ¿el dinero para poner el negocio provenía de ahorros de préstamos, les prestaron aquí en acción chicago, es familia?

VP: nosotros trabajamos, cuando ella se vino, nosotros estábamos trabajando en casa ARA, también trabajaba en el centro en un restaurante, y yo cuando llegué también me puse a trabajar, trabajaba en el centro y trabajaba con un doctor y fueron ahorros, como un año de ahorros, para ponerlo, si va hacer esta bien, no hay que emocionarnos, pero decíamos trabajamos tanto que mejor hay que hacerlo para nosotras y no que estamos trabajando para la demás gente y se dio todo y caminó y caminó.

A.A: ¿Cuántos años tiene el restaurante?

VP: tiene 3

A.A: ¿y la cocina, ustedes sabían cocinar, cómo aprendiste del negocio?

VP: aprendimos trabajando en restaurantes y también queríamos traer la comida mexicana pero real porque aquí sabe tan fea, porque nosotras nos hartábamos de comer mal , quiero comida real, entonces buscamos la comida mexicana y como trabajamos en restaurantes españoles trajimos las tapas y metimos toda la americana que sabemos que es la que se vende y tenemos café tenemos internet y tenemos exposiciones de arte, entonces si, abrimos recién que empezó la crisis justo cuando empezó entonces, nuestros precios son bastante razonables, entonces para nosotros fue bueno porque toda la gente iba a ahí por lo que sea llevan su vino, hay comida mexicana, tapas, hay café, internet, para llevar, hay hacemos eventos _____ nosotros hacemos eventos para la UNAM le llevamos comida a los de la UNAM, tratamos de estar con todo, también en el Latino Chicago __ festival.

A.A: ¿Cuántos empleados tienen?

VP: tenemos 7 empleados cocineros, preparadores, lavaplatos, meseros, mexicanos y un ecuatoriano

A.A: ¿Entonces la crisis no les afectó tanto?

VP: La crisis fue una bendición

A.A: ¿Hace cuánto que están aquí?

VP: Yo tengo 4 años y medio que estoy aquí.

A.A: ¿El motivo para poner el negocio proviene de ahorros de préstamos, las prestaciones

que se dan en la escuela, es familiar?

VP: Nosotros trabajamos, cuando ella se vino nosotros estábamos trabajando en casa.

A.A: ¿También trabajaba en el centro en un restaurante, y ya cuando llegó también me

puse a trabajar, trabajaba en el centro y trabajaba con un doctor y fueron ahorros de

un año de ahorros para ponerlo, si va hacer el dinero, no hay que emocionarnos, pero

decíamos trabajamos tanto que mejor hay que hacerlo para nosotros y no que estamos

trabajando para la demás gente y se dio todo y caminó y caminó.

A.A: ¿Cuántos años tiene el restaurante?

VP: Tiene 3.

A.A: ¿Y la cocina, ustedes sabían cocinar, cómo aprendiste del negocio?

VP: Aprendimos trabajando en restaurantes, también queríamos traer la comida

mexicana pero real porque aquí sabe tan real, pero que nosotros nos habíamos de comer

mal, quiero comida real, entonces buscamos la comida mexicana y como trabajamos en

restaurantes españoles usábamos las tapas y nosotros toda la americana que sabemos que es

la que se vende y tenemos café tenemos internet y tenemos exposiciones de arte, entonces

se acabó la crisis que empezó la crisis justo cuando empezó entonces, nosotros hicimos

los platos de comida, entonces para nosotros fue bueno porque toda la gente iba a ahí

porque que nos llevan en vino, hay comida mexicana, tapas, hay café, internet, para llevar

los platos de comida, nosotros hacemos eventos para la UNAM le llevamos

comida a los de la UNAM, tratamos de estar con todo, también en el Latino Chicago

restaurante.

A.A: ¿Cuántos empleados tienen?

VP: Tenemos 7 empleados cocineros, preparadores, lavaplatos, meseros, mexicanos y un

auxiliar.

A.A: ¿Y entonces la crisis no les afectó tanto?

VP: La crisis fue una bendición.

A.A: ¿Entonces el conocimiento y la administración del restaurante de dónde provenía?

V.P: Lo fuimos aprendiendo en el camino y también es todo lo que traemos de México, nosotras crecimos allá, fuimos a la universidad allá, y entonces tienes otra visión, desgraciadamente la gente que está aquí que viene de otros lugares de México que no tiene las mismas oportunidades que uno tiene en la ciudad no saben hablar, no saben muchas cosas que hasta es un shock pero tú tienes como visión y hasta lo ves así igual y no voy a poder hacer esto pero si se puede, y entonces ya traes toda esa formación y traes el idioma, porque en México estudiamos inglés en escuelas bilingües y ya traes una base aunque aquí lo vuelves a estudiar entonces todo se hace como más fácil, se ve fácil pero no es pero de todos modos traes ese impulso, de cómo es yo llevo aquí 2 y he querido poner uno y no puedo, yo llevo treinta apenas abrí uno y pues no se mi hermana y yo no venimos a estar lavando platos toda la vida y por eso trabajamos tan duro ese año para tener y ya y también aprendes de otros trabajos para administración para llevar esto para todo, inclusive cada que vamos a México todavía traemos las ideas de allá o los platos de allá tu compras cosas y a la gente le encanta aquí y las ideas de vi esta ensalada, vi este bar, vi este nombre y viene todo de allá.

A.A: ¿Cómo ya puedes salir es más fácil?

VP: Residente un año más y después ya puedo ser permanente y en 5 años ciudadana

A.A: ¿Te traes comida de allá?

VP: Comida, me traigo tacos como 100 tacos

A.A: ¿Ustedes participan en alguna red social?

V.P: Pues mi contacto fue Alejandra Fajardo, para algún evento oye háblale a ella, así es como realmente nos conocimos, su negocio está cerca del nuestro

A.A: ¿Alguna asociación o red de migrantes que pertenezcas?

V.P: No. Bueno pertenecemos a una asociación que ayuda a los pequeños negocios de toda esta área, los negocios de aquí atrás y también restaurantes que hay muy pocos entonces somos beneficiados y esa comunidad que nos ayuda es totalmente americana pero creo que somos las únicas tan jóvenes y aparte de negocio, nos dieron un premio, una galería si, ellos cualquier cosa nos han dado apoyo y no sé, creo que si nos falta otro apoyo pero también nuestro mercado es totalmente americano, es 80% americana, nuestros contactos son de mi hermana y yo y conociendo gente de la UNAM y cuando te

A: ¿Y cómo es el conocimiento y la administración del restaurante de donde provienen?

V: P: Lo bueno aprendiendo en el camino y también es todo lo que tenemos de México por esas cosas que allá tú mismo a la vez estás allá y entonces tienes que visitar desafortunadamente la gente que está aquí que viene de otros lugares de México que no tiene las mismas oportunidades que uno tiene en la ciudad, no saben hablar, no saben muchos cosas que hasta es un shock pero tu tienes como visión y hasta lo ves así igual y no voy a poder hacer esto pero si se puede y entonces ya tienes toda esa formación y tienes el idioma porque en México estudiamos inglés en escuelas bilingües y ya tienes una base aunque sea lo vuelves a estudiar entonces todo se hace como más fácil, se ve fácil pero no es parte de todos modos tienes ese impulso de como es y llevas aquí y he querido poner una y ahí puedo y lo llevo porque apenas ahí uno y pues no se mi hermana y yo no venimos a estar la vida y por eso trabajamos tan duro ese año para tener y ya y también para poder tener algunos trabajos para administración para llevar esto para poder administrar cada uno de los restaurantes y también tenemos las ideas de allá o los platos de allá en comparación con lo que tenemos aquí y las ideas de aquí en ensaladas, el este bar, el este nombre...

V: ¿Y cómo puedes sentir es más fácil?

V: P: Porque en un año más y después ya puedes ser permanente y en 5 años ciudadanía.

A: ¿Te sientes cómoda de allá?

V: P: Sí, me siento cómoda como 100 veces.

A: ¿Algunos participan en alguna red social?

V: P: Pues mi contacto con Alejandra Felizardo para algún evento oye háblale a ella que es como realmente nos conocimos, su negocio está cerca del nuestro.

A: ¿Alguna asociación o red de migrantes de emprendedores?

V: P: No, bueno pertenecemos a una asociación que ayuda a los pequeños negocios de toda esta área, los negocios de aquí allá y también restaurantes que hay muy pocos entonces somos beneficiados y esa comunidad que nos ayuda es totalmente americana pero que somos las únicas las jóvenes y aparte de negocio, nos dieron un premio, una gratificación, ellos cualquier cosa nos han dado apoyo y no sé, creo que si nos falta otro apoyo pero también nuestro mercado es totalmente americano, es 80% americana nuestros contactos son de mi hermana y yo y conociendo gente de la UNAM y cuando te

conocen es eres del D.F. ¡oh si! Y empezamos hacer contactos, que tienes tú, tenemos la baguete que nos proveen de pan, pastel que también nos ayudan, ósea gente así, restaurantera pero con ellos hacemos ayuda.

A.A: ¿Le envías dinero a tú mamá?

V.P. si, mensualmente, a mis abuelitos, viven en lindavista. Si mi mamá es maestra de inglés ya se retiro, renta su departamento, en realidad ya se dedicó a cuidar a mi abuelita y con lo que le mandamos nosotras.

A.A. ¿Tienes intenciones de invertir en México?

V.P. Si, teníamos muchas ganas de invertir en una casa en Guadalajara, empezar a comprar unas casitas aunque sea del Infonavit y empezarlas a rentar y hasta fuimos porque teníamos muchas ganas de Guadalajara y todo pero con todo lo que hay de violencia y eso y lo que te dice la gente y también lo que pasa porque antes yo les decía a ellos eran noticias pero ahora te sientas en una mesa y tú cuentas algo, él cuenta algo de a mi amiga, a mi hermano, a mi prima, y yo iba en la carretera...entonces ya es muy cercano ya no es como de...yo escuche que en la tele no ya es..y dijimos sabes que: no ahorita ya no.

A.A: ¿Tienes servicios financieros en México usas el banco?

V.P. Si. Yo tengo una cuenta en Banamex y la mantengo para tener historial, pero a mi mamá le mandamos como por el Wester Union pero no se llama así y lo puede recoger en Aurrera, walt-mart, Suburbia, Comercial Mexicana se llama: _____ y es que Wester Union sólo recibe Elektra y es como peligroso así feo.

A.A: ¿Aquí qué usas, chequera, tarjeta de crédito?

V.P: Tenemos las cuentas del restaurante, nuestras cuentas separadas, usamos la chequera pero no tenemos crédito y ha sido un problema porque ahora que ya queremos comprar algo, un carro, algo, como nunca hemos manejado, porque no nos gusta deber, ahora pueden ver la cuenta del restaurante, pero necesitas historial y entonces estábamos tramitando de hecho estaba yo tramitando con una y me dijeron que no y me dijeron de otra forma que voy a empezar a ser mi propio crédito, empezar a hacer historial, si es un banco pero es yo tengo que poner 500 dólares, como yo me voy a autoprestar y si respondo bien, en un año el banco te autoriza la línea, eso si es para todos, es lo que están haciendo inclusive los bancos ahora para empezar la línea de crédito, quieres...si a los que tienen

conocen es que del U.F. por sí. Y empezamos a hacer contactos, que hemos un teléfono la
 teléfono de nos provenen de pan, pastel que también nos ayudan, ósea gente así.
 y empezamos a hacer contactos con ellos hacemos ayuda.
 Y yo le voy a dar dinero a tí mamá?
 Y tú le mandas dinero a mí mamá es verdad de
 inglés ya se tanto, tenía su departamento, en la ciudad ya se dedicó a cuidar a mi mamá
 con lo que le mandamos nosotros.
 A.A.: Tienes intenciones de viajar en México?
 Y.P.: Sí, tenemos muchas ganas de viajar en una casa en Guadalajara, empezar a comprar
 una casa, aunque sea del Infonavit y empezamos a rentar y hasta fuimos porque tenemos
 muchas ganas de Guadalajara y todo pero con todo lo que hay de violencia y eso y lo que
 te dice la gente y también lo que pasa porque antes yo les decía a ellos con noticias para
 ahorrarse almorzar en una mesa y lo cuenta algo de cuenta algo de a mi mamá, a mi hermano
 a mi papá. Y yo iba en la carretera... entonces ya es muy cercano ya no es como decir
 es decir que en la tele no ya es y dijimos a decir que no ahorró ya no.
 A.A.: Tienes servicios financieros en México o es el banco?
 V.P.: Sí, yo tengo una cuenta en Banamex y la manejo para tener historial, pero a mí
 mamá le mandamos como por el Western Union pero no se llama así y lo puede recoger en
 un punto, ahí se llama Comercial Mexicana y es que Western
 Union sólo recibe Elektra y es como política así.
 A.A.: Aquí que usas, credencial, tarjeta de crédito.
 V.P.: Tenemos las cuentas del restaurante, tenemos cuentas separadas, usamos la credencial
 pero no tenemos crédito y ha sido un problema que ahora que ya queremos comprar
 algún carro, algún carro nuevo hemos mandado, porque no nos gusta deber ahora
 pueden ver la cuenta del restaurante, pero necesitan historial y entonces estábamos
 haciendo de hecho estaba yo tratando con una y me dijeron que no y me dijeron de
 otra forma que voy a empezar a ser mi propio crédito, empezar a hacer historial, si es un
 banco pero es yo tengo que poner 200 dólares, cómo yo me voy a autoprestar y si respondido
 bien en un año el banco te autoriza la línea de crédito, es lo que están haciendo
 inclusive los bancos ahora para empezar la línea de crédito, porque... si a los que tienen

línea de crédito no les están dando así te auto prestas y vamos a ver si respondes bien con tu dinero en un año el banco ya te da la línea.

Allá en México ya no, aquí estamos pensando en abrir otro.

A.A: ¿Aquí, seguro de vida?

Tenemos un seguro de vida pero en México en GN México, porque mi abuelito trabaja allá. Aquí tengo mi seguro medico, y mi hermana y yo creamos una cuenta donde cada año a fuerza depositamos es nuestro auto retiro le metemos algo las dos, y tenemos otra que tampoco se toca, pero ninguna institución o algo formal.

pero lo extraño no los están dando así lo están pidiendo y vamos a ver si respondes bien con

te hacen en un año el banco ya te da la lista

Allí en México ya no, aquí estamos pensando en abrir otro

¿Adaptar según la vida?

Entonces en México la vida pero en México en el México, porque mi abuelito trabajó

allí. Aquí tengo un seguro médico, y mi hermano y yo creamos una cuenta donde está el

la fuerza de los depósitos es nuestro auto, pero también algo las dos, y tenemos que que

tampoco se local pero ninguna institución que sea local.

JJR Marketing

Mi nombre es, soy empresaria, latina, mexicana específicamente aquí en Chicago, he tenido una agencia de Mercadotecnia en los últimos 5 años junto con mi esposo y también soy autora con un libro y en el presente estoy trabajando en otro que va hacer lanzado en el 2012.

A.A: ¿Tú esposo es mexicano?

JC. Si de Jalisco.

A.A: ¿Tú también?

JC: si, de hecho ellos son de Aguascalientes, se fueron a vivir al D.F. yo nací allá viví hasta los 7 años, de los 7 a los 14 viví en Aguascalientes y de los 14 a los 28 estoy aquí.

A.A: ¿Con quienes te viniste?

JC: Mi papá y había estado aquí, entonces nos venimos toda la familia y pues no sabía ni una gota de inglés y siempre que estaba en México ganaba concursos de oratoria, concursos de poesía y yo me sentía como atrapada y cuando llegué dije tengo que aprender inglés y en un año, aprendí inglés y al segundo año...me dijeron que me iba a tardar 4 años en un High School y aprendí en un año y al siguiente me puse un reto y aprendí alemán

A.A: ¿Tú marido qué hace?

JC: Mi marido... me está sonriendo cuando empieza el hombre y ve que realmente es un negocio que si funciona, eso exactamente me pasó a mí, yo desde que tengo uso de razón mis papás son empresarios y desde que estaba chiquita yo los veía con libro de motivación de _____ entonces yo crecí leyendo todos esos libros, tenía un librero increíble de enciclopedias, mi mamá siempre se ganaba viajes y viajábamos a la playa, venía a las vegas, porque siempre mi mamá vendía que multinivel y todo eso y era muy bueno y yo crecí viendo todo eso y mi subconsciente capto esos mensajes de positivismo de que: el existo que vas a tener en tu vida va hacer en directa proporción de cuantas personas ayudas...que hay que hacer sentir a otras personas importantes y yo soy la persona más importante en mi vida, porque soy yo con forme fui creciendo me imponía muchas preguntas, por qué esto, por qué la gente hace esto, por qué la vida es así, cual es el significado de la vida, cual es el significado del éxito, qué se necesita para ser exitoso, entonces yo siempre tenía mis escritos, mis diarios, entrevistaba a la gente; qué es el existo, entonces me acuerdo una vez que mi maestro de alemán nos dijo: que el escribir era

El nombre es soy empresario latino. meji... específicamente aquí en Chicago he
estado trabajando de Mercaderías en los últimos 5 años junto con mi esposa y familia.
-y ahora con un libro y en el presente estoy trabajando en otro que va hacer lanzado en el

2012

¿Qué te gusta de México?

El clima.

La comida.

¿Y si de hecho ellos son de Aguascalientes se fueron a vivir al D.F. ¿o nacieron ahí?
Hasta los 7 años de los 7 a los 14 viví en Aguascalientes y de los 14 a los 28 estoy en el

A.A. ¿Con quienes te vives?

Con mi papá y había estado aquí entonces con algunos de la familia y pero no sabe ni

con gente de inglés y siempre que estaba en México ganaba concursos de oratoria.

¿Y cómo aprendiste inglés? ¿o me sentía como estaba y cuando llegó dije tengo que aprender

inglés y en un año aprendí inglés y al segundo año... me dijeron que me iba a estudiar en

en un High School y aprendí en un año y al siguiente me pase un reto y aprendí alemán.

¿Y qué te gusta de hacer?

El... me está contentando cuando se acerca el hombre y ve que realmente es un

negocio que si funciona. Eso exactamente me... a mí yo desde que tengo eso de hacer

los negocios son empresarios y desde que estáis leyendo y los veis con libros de motivación

... entonces yo creo leyendo todos esos libros, tenía un libro increíble de

... siempre se gana siempre se gana viajes y viajábamos a la playa, veía a los

... siempre me mandé vendía que multíplivel y todo eso y era muy bueno y yo

... estado como eso y mi subconsciente capta esos mensajes de positividad de que si

... que vas a tener en tu vida va hacer en directa proporción de cuántas personas

... que hay que hacer sentir a otras personas importantes y yo soy la persona más

... en mi vida porque soy yo con quien fui creciendo me importa mucho

... por que está por que la gente hace esto por que la vida es así, así es la

... de la vida, cual es el significado del éxito, que se necesita para ser exitoso.

... entonces yo siempre tenía mis escritos, mis libros, entrevistaba a la gente que es el

... entonces me acuerdo una vez que me acordaba de siempre nos dijo que el escribir con

una extensión de tú alma, extendías todo lo que tienes, entonces a mí se me hizo algo tan bonito entonces mi filosofía en la vida es que si tengo un buen cuaderno y un lápiz y una buena pluma, puedes extender tú alma por mucho tiempo, entonces escribía muchos diarios, tengo una carrera técnica en mercadotecnia, me gradué con honores, y tenía un bebe de 4 meses cuando...me casé tenía 21 años, joven, porque encontré al amor de mi vida y tenemos ya 7 años casados y la verdad es que si lo veo, me caso con él de nuevo, tenemos 2 hijos, una chiquita de 1 año y medio y una niño de 5 años pero por todo este caminar he pasado varias cosas en la vida, he sobrevivido cáncer dos veces, en el 2007 pasé por una situación que casi fallecí, una situación bien rara. Yo tuve la motivación de iniciar mi negocio cuando mi bebe estaba en mi vientre y dije este es la etapa indicada para iniciar mi negocio, yo me lancé y lo hice es una agencia de mercadotecnia y promociones, en México no está muy... el concepto arraigado porque normalmente las agencias que hacen las campañas que ha Bimbo, a Soriana son compañías muy grandes aquí en EUA porque 80% de los trabajos son negocios pequeños y por este surgimiento de negocios pequeños obviamente hay una demanda de agencias boutique o pequeñas que le ayudan a desarrollar ya sea un plan de mercadotecnia, como tiene que invertir su dinero para que tengan los mejores resultados. Lo interesante de todo esto es que yo soy mexicana, soy mamá, soy joven, soy mujer y muchas de las veces que ve nuestra comunidad es que nos limitamos...no yo soy mujer, soy joven que es lo que puedo hacer pero desde que llegue yo sabía...desde bebe yo le decía a mi mamá tengo algo aquí en mi pecho que quiero cambiar al mundo y me decía: que es eso, eres medio rara y cuando llegué a este país dije: sabes que voy a vivir el sueño americano, no nada más lo voy a decir, no nada más lo voy a pensar y escribir, lo voy a vivir y lo voy a respirar, lo voy a escribir, lo voy a experimentar, yo quiero saber que se siente el alcanzar el éxito de una manera inimaginable, entonces mi base de datos, de clientes, el 98% son hombres, anglosajones de 35 a 65 años. Yo creo que es el mayor número de personas con negocio exitoso, el hecho de llegar con todas las limitaciones y llegar a entrar a ese mercado y ser abrazada por ese mercado y ser líder en el mercado ___ de hecho escribí un artículo para daily heart que es una publicación local, hablando precisamente de eso, de cómo veo mis diferencias, hablando diferente, soy diferente, me veo diferente, soy mujer, soy joven en vez de decir soy una víctima, es lo que me tocó vivir, sabes que voy a agarrar todo lo que tengo y lo

una extensión de la vida, extendes todo lo que tienes, entonces a mí se me hizo algo tan
bueno entonces mi filosofía en la vida es que si tengo un buen cuadro y un lápiz y una
buena pluma, puedes extender tu vida por mucho tiempo, entonces escribí muchas
diferentes, tengo una carrera técnica en mercadotecnia, me gradué con honores, y tenía un
pelo de 4 meses cuando me casé tenía 21 años, joven, porque encontré al amor de mi
vida y entonces ya 7 años casados y la verdad es que si lo veo, me caso con él de nuevo,
tenemos 2 hijos, una chiquita de 1 año y medio y un niño de 2 años pero por todo esto
clamar de pasado varias cosas en la vida, he sobrevivido cáncer dos veces, en el 2007
pasé por una situación que casi fallé, una situación bien rara. Yo tuve la motivación de
iniciar mi negocio cuando mi bebé estaba en mi vientre y dije esta es la etapa indicada para
iniciar mi negocio, yo me lancé y lo hice en la agencia de mercadotecnia y promoción,
en México no está muy... el concepto arrinche porque normalmente las agencias que
hacen las campañas que va Bimbo, a Soriana son compañías muy grandes aquí en EBA
pero a mí de los trabajos son negocios pequeños y por este surgimiento de negocios
pequeños obviamente hay una demanda de servicios boutique o pequeñas que le ayude
desarrollar ya sea un plan de mercadotecnia, como tiene que invertir su dinero para que
tenga los mejores resultados. Lo interesante de todo esto es que yo soy mexicana, soy
mujer, soy joven, soy mujer y muchas de las veces que ve nuestra comunidad es que las
mujeres no soy mujer, soy joven que es lo que puedo hacer pero desde que llegue
yo sé desde hoy yo le decía a mi mamá tengo algo aquí en mi pecho que quiero
compartir al mundo y me decía que es eso, era medio rara y cuando llegue a este país dije
quiero vivir el sueño americano, no nada más lo voy a decir, no nada más lo voy
a pensar y escribir, lo voy a vivir y lo voy a respirar, lo voy a escribir, lo voy a
experimentar, yo quiero saber que se siente el alcanzar el éxito de una manera
diferente, entonces mi base de datos, de clientes, el 98% son hombres, anglosajones
de 35 a 45 años. Yo creo que es el mayor número de personas con negocio exitoso, el
hecho de llegar con todas las limitaciones, llegar a entrar a ese mercado y ser abrazada
por ese mercado y ser líder en el mercado... he hecho escrito un artículo para daily bean
que es una publicación local, hablando precisamente de eso, de cómo ser mis diferencias,
hablando diferente, soy diferente, me veo diferente, soy mujer, soy joven en vez de decir
soy una víctima, es lo que me tocó vivir, sabes que voy a seguir todo lo que tengo y lo

voy a convertir en unas fuerzas que no me van a parar y voy agarrar mi campo, mi especialidad, simplemente ha ido surgiendo. La mayoría de las personas con las que trabajamos son senior, vicepresidentes de compañías, grandes, pequeñas de 5 millones a 50 millones, tenemos un cliente que tiene medio billones de dólares entonces, esto sucedió por la realización...muchas veces nosotros como hispanos o como inmigrantes nosotros nos detenemos y queremos hacer todo con nuestra propia raza, es la más fácil, es en tú idioma, entonces yo quería alcanzar el sueño americano, yo quería hablar y trabajar con las personas que están...que son las personas que tienen los negocios más grandes, más exitosos, nosotros también trabajamos con negocios pequeños y lo interesante es que compañías como _____ muchas compañías grandes a nivel mundial nos han contratado también para hacer proyectos para alcanzar a la comunidad latina. El sector pequeño nos contrata les llevamos su estrategia, sus diseños los ponemos en la página de internet, en la televisión, en la radio, en el periódico. También escribo para un periódico en español que es la manera que puedo extender mi alma y también que me mantengo, por más de dos años he escrito una columna de motivación pero normalmente son servicios que lo puede hacer pero las corporaciones grandes dicen: no entiendo a la comunidad latina, no sé cómo alcanzar a la comunidad latina en este país, no sé qué mensajes van a resonar con esa audiencia, me puedes ayudar a desarrollar una campaña a nivel local o nacional entonces nosotros hacemos las traducciones les hacemos las recomendaciones de que productos pueden promover a la comunidad latina y pues obviamente el diseño de esos anuncios y de todo, he tenido la oportunidad de que por medio del libro estar en la televisión, la radio, periódicos que se me hace raro, yo no me promuevo es difícil.

A.A: ¿Cuántos empleados tienen?

JC: Somos 4 empleados

A.A: ¿Tu esposo estudio marketing?

JC: Lo curioso de mi esposo es que él siempre había tenido un talento increíble para hacer diseño de interiores o de diseño gráfico, él estaba trabajando de bar tender en un contry club, es mexicano de Jalisco de teocaltiche, en México vivíamos a 45 min de distancia, nunca nos hubiéramos conocido, aquí vivimos a 200 mil millas de distancia, llegamos el

voy a convertir en una fuerza que no me va a parar y voy a seguir en el campo de
 especialidad, simplemente, simplemente, simplemente.
 La mayoría de las personas con las que trabajamos son senior, vicepresidentes de
 compañías, grandes, pedujan de 5 millones a 10 millones, tenemos un cliente que tiene
 medio billones de dólares entonces, esto es difícil por la realización... muchas veces
 nosotros como hispanos o como inmigrantes nosotros nos detentamos y queremos hacer
 todo con nuestra propia raza, es la más difícil en el idioma, entonces yo quería decir
 el sueño americano, yo quería hablar y trabajar con las personas que están... que son las
 personas que tienen los negocios más grandes más exitosos, nosotros también trabajamos
 con negocios pedujan y lo interesante es que compañías como _____ muchas compañías
 grandes a nivel mundial nos han contratado también para hacer proyectos para alcanzar
 la _____ compañía
 El sector pedujan nos contrata les llevan a la estrategia, sus diseños los ponemos en la
 página de internet, en la televisión, en la radio, en el periódico. También escribo para el
 periódico en español que es la manera que puedo extender mi alma y también que
 mantengo por más de dos años he escrito una columna de motivación pero normal
 con servicios que lo puede hacer pero las organizaciones grandes dicen no entiendo la
 comunidad latina, no se cómo alcanzar a la comunidad latina en este país, no sé que
 mensajes van a resonar con esa audiencia, me puedes ayudar a desarrollar una campaña
 local, local a nacional entonces nosotros hacemos las traducciones los hacemos las
 traducciones de que productos pueden promover a la comunidad latina y que
 entonces que el diseño de esos anuncios y de todo, he tenido la oportunidad de que
 he trabajado en la televisión, la radio, periódicos que se me hace más, yo no sé

A.A.: ¿Cuáles empresas tienen?
 J.C.: Son más 4 empresas
 A.A.: ¿Es un estudio marketing?

J.C.: Lo curioso de mi esposo es que él siempre había tenido un talento increíble para hacer
 diseño de interiores o de diseño gráfico, él estaba trabajando de bar tender en un country
 club, es mexicano de Jalisco de teocuilac, yo y él vivíamos a 45 min de distancia
 nunca nos habíamos conocido, aquí vivimos a 200 mil millas de distancia, llegamos al

mismo año, yo llegué en junio de 1997, él llegó en septiembre del 97 era amigo de mis hermanos, nos casamos, nos gustamos por 4 o 5 años y finalmente me hecho el anzuelo y caí, él estaba estudiando para arquitectura y después que no le gustó. Entonces yo inicié el negocio cuando teníamos como 2 años en el negocio teníamos una ceremonia simbólica en la oficina porque me fui de trabajar de mi casa a una oficina entonces invité a varias Cámaras de Comercio, varias instituciones locales, representantes gubernamentales locales y fueron clientes obviamente, cortamos el listón y nunca voy a olvidar ese día del 2008 cuando él me ayudó a cortar el listón y ese fue el momento de la realización de que esto era algo de verdad, él se enseñó hacer algo de diseño, tenía todo, es interesante saber esto porque mis habilidades que es hacer estrategias, poner a la gente en la televisión, en la radio y lo que hace él que es diseño gráfico complementa perfectamente, y yo he tenido varios éxitos, a punto de morir, he estado con 300 personas dando una ovación con la presentación de un libro, he vivido a mi corta edad tantas cosas tan hermosas, lo peor, lo mejor, mis hijos, pero uno de los más grandes éxitos que he vivido es el motivar, inspirar, no el decirle a mi esposo tienes que ser parte del negocio, el facilitar el proceso de que él diga vamos hacer esto juntos, porque para mí es una bendición que no tiene precio.

A.A: ¿El dinero para iniciar tu negocio de dónde vino?

J.C: Empecé sin nada, porque es basado en servicio, comencé con mi computadora, ya tenía dos clientes cuando empecé mi propio negocio, yo creo que la razón por lo que la gente se interesa en ti no es por lo que digas, pero es por lo que hagas, yo creo que es por la integridad, como te presentas, te vuelves como un imán de uno y otro además el profesionalismo, la seriedad, el compromiso, yo veo muchos negocios pequeños que no quieren invertir en su logotipo en la esencia de su imagen, porque existen y eso se traslada a los resultados, a qué tipo de gente atraes, se traslada, no puedes vender diamantes cuando la gente no aprecia el valor de los diamantes, entonces ese es el poder de la mercadotecnia, el poder crear esos mensajes que llaman atención en la gente.

A.A: ¿Tus papás, qué hicieron ellos?

J.C: Regresaron a México, mi mamá realmente no trabajó, mi papá ha sido tapicero toda su vida, tenía su negocio en la colonia Narvarte por 24 años, hacia mucho trabajo para televisa, pero cuando tomó perdió todo y nos fuimos a vivir a Agascalientes, mi mamá casi nunca trabajó aquí.

mismo año. Yo llegué en junio de 1997, el día en septiembre del 97 era amigo de mis
 hermanos, nos casamos, nos gustamos por 4 o 5 años y finalmente me hice el negocio
 así, él estaba estudiando para arquitecto y después que no le gustó. Entonces yo hice el
 negocio cuando teníamos como 5 años en el negocio teníamos una compañía simbólica
 en la oficina porque me fui de trabajar de la casa a una oficina entonces invité a varios
 Cámaras de Comercio, varias instituciones locales, representantes gubernamentales
 locales y fueron clientes obviamente, entonces el tío y nunca voy a olvidar eso día del
 2008 cuando él me ayudó a cortar el tío y así fue el momento de la realización de que
 esto era algo de verdad, él se enseñó hacer algún tipo de diseño, tenía todo, es interesante
 esto porque mis habilidades que es hacer estrategias, poner a la gente en la televisión, en
 la radio y lo que hace él que es diseño gráfico completamente perfectamente, y yo he tenido
 varios éxitos, a punto de morir, he estado con 300 personas dando una oración con la
 presentación de un libro, he vivido a un costo cada tantas cosas tan hermosas, lo peor
 mejor, mis hijos, pero uno de los más grandes éxitos que he vivido es el motivo, inspirar,
 no el decir a mi esposa tienes que ser parte del negocio, el facilitar el proceso de que
 digas vamos hacer esto juntos, porque para mí es una bendición que no tiene precio.

A.A.: El dinero, para iniciar tu negocio, de dónde viene
 J.C.: Empecé sin nada, porque es pasado el servicio, comencé con mi computadora, yo
 tenía dos clientes cuando empecé mi propio negocio, yo creo que la razón por la que
 gente se interesa en ti no es por lo que dices, pero es por lo que haces, yo creo que es por
 la inseguridad, como te presentas, te vuelves como un imán de uno y otro cuando el
 profesionalismo, la seriedad, el compromiso, yo veo muchos negocios pequeños que no
 quieren invertir en su logotipo en la esencia de su imagen, porque existen y eso se
 traduce a los resultados, a que tipo de gente atraes, se traduce, no puedes vender
 diamantes cuando la gente no aprecia el valor de los diamantes, entonces eso es el poder
 de la mercadotecnia, el poder crear esas imágenes que llaman atención en la gente.

A.A.: Tus papás, ¿qué hicieron ellos?

J.C.: Regresaron a México, mi mamá realmente no trabajó, mi papá ha sido capicero toda su
 vida, tenía un negocio en la colonia Narvosa por 34 años, hacía mucho trabajo para
 ellos, pero cuando tomó partido todo y nos fuimos a vivir a Aguascalientes, mi mamá

así como trabajó aquí.

A.A: ¿Tus hermanos?

JC: Tengo dos hermanos mayores 7 y 11 años mayores que yo, uno en Texas y otro en Oclahoma. Uno tiene un negocio de camiones, el otro es mecánico.

A.A: ¿Mandas dinero a México?

JC: Sí, a mi mamá y a mi papá. A veces le he mandado dinero a mi mamá pero ningún negocio a prosperado, pero yo estoy aquí para apoyarla.

A.A: ¿Qué servicios financieros utilizas en EUA, cuentas de ahorro, tarjetas, hipotecas?

JC: de todo

A.A: ¿Cuáles otras?

JC: tarjetas de crédito, carros del ahorro, reinvertimos, tenemos un margen de ganancia muy alto

A.A: ¿Todos tus empleados son mexicanos?

JC: No, tengo una italiana, otra de padres mexicanos ya nacida aquí y casi no habla español, tengo una escritora que me hace trabajo, le designo y le pago. Tenemos otra oficina en Chicago en la Torre willis, pero no se paga mucho ni en la oficina de Aurora, ni en la de Chicago, mucho del dinero queda libre.

A.A: ¿Haces ahorros, aquí o México?

JC: Aquí, en México no, mi esposo y yo estamos contemplando construir una casa ver Green House, allá en Puerto Vallarta o Jalisco en su pueblo.

A.A: ¿Conoces las iniciativas como Bancomex, nacional financiera que hay en México?

JC: No tengo idea, no hemos optado por pedir préstamos porque no ha habido necesidad, lo más próximo sería contrato a personal para el equipo no hay problema, yo siempre he dicho si tengo mi teléfono y mi computadora puedo trabajar debajo de un puente.

A.A: ¿Cuéntanos de tus libros, cuáles son?

JC: Está en Ingles estamos trabajando en la copia en español, es un libro que por esa necesidad de escribir por mis vivencia de empresaria, pues empecé a escribir por tres años y medio, capturé todas esas vivencias y cuando tuve mi segundo bebe, tengo que hacer algo y escribí 200 secretos del empresario, de empezar ventas, mercadotecnia, atención al cliente y motivación, 70 son de motivación sin ella no se puede hacer nada, si trabajas para alguien o tu propio negocio, es como el libro nació fue inspirado por una celebridad que estuvo aquí en Chicago en la radio por muchos años que fue el que me dio la idea de

A.A.: ¿Tus hermanos?

J.C.: Tengo dos hermanos mayores y 11 otros menores que yo, uno en Texas y otro en
Oklahoma. Uno tiene un negocio de carpintería, el otro es mecánico.

A.A.: ¿Mandas dinero a México?

J.C.: Sí a mi mamá y a mi papá. A veces le he mandado dinero a mi mamá pero ningún
negocio a propósito, pero yo estoy aquí para siempre.

A.A.: ¿Qué servicios financieros utilizas en los bancos de ahorro, tarjetas, hipotecas?

J.C.: De todo.

A.A.: ¿Cuáles otras?

J.C.: Tarjetas de crédito, bancos del ahorro, retiradas, tenemos un margen de ganancia
muy alto.

A.A.: ¿Todos tus empleados son mexicanos?

J.C.: No, tengo una italiana, una de padre mexicano ya nacida aquí y casi no habla
español, tengo una ecuatoriana que me hace trabajos de diseño y de pago. Tenemos una

oficina en Chicago en la Torre Willis, pero no se paga mucho ni en la oficina de Aurora ni
en la de Chicago, mucho del dinero queda aquí.

A.A.: ¿Haces inversiones aquí o México?

J.C.: Aquí en México, con mi esposa y yo estamos comprando construir una casa y
también estoy aquí en Puerto Vallarta o Jalisco en su pueblo.

A.A.: ¿Conoces las iniciativas como franquicias o negocios financieros que hay en México?

J.C.: No tengo idea, no hemos optado por pedir préstamos porque no ha habido necesidad,
lo que primero sería contacto a personal para el equipo no hay problema, yo siempre he
hecho el rango mi teléfono y mi computadora puedo trabajar debajo de un puente.

A.A.: ¿Algunos de tus libros, cuáles son?

J.C.: En la laptop estamos trabajando en la copia en español, es un libro que por la
cantidad de escribir por mis vivencias de emprendedor, pues empecé a escribir por tres años

y también capture todas esas vivencias y cuando tuve mi segundo bebé, tengo que hacer
algo y escribí 500 secciones del emprendedor, de emprender ventas, mercadotecnia, atención al
cliente y más cosas. Yo son de motivación, si ella no se puede hacer nada si trabajo por

algunos o tu propio negocio, es como el libro, cuando fue inspirado por una celebridad que
estuvo aquí en Chicago en la radio por muchos años que fue el que me dio la idea de

escribir mis vivencias como empresarias y el años pasado en junio lo lance fue un evento donde hubo más de 150 personas que estuvieron ahí medios de comunicación, la televisión, la radio y mi contacto con los clientes el haber tratado como _ en todos los ámbitos de limpieza hasta detectives privados, compañías grandísimas, compañías de tecnología, entonces uno va obteniendo resultados y ves lo que has hecho entonces así es como el libro nació, acabo de ganar un premio. Ahora estoy en un proyecto que no se ha hecho en Chicago ahora estoy como co-autora con una persona que trabaja para Chicago Sometimes que es una compañía a nivel nacional, es un reportero, es pionero de muchos periódicos que están aquí y para la comunidad hispana, ahora la comunidad anglosajona lo contrataron para oír las vivencias de la comunidad latinoamericana a este periódico, y este medio de comunicación tan importante ahora él y yo nos asociamos para escribir este libro y vamos a escribir las 25 latinas en diferentes industrias y ámbitos que han hecho las diferencia en Chicago y el libro se llama ___ y trata de como estas personas abrazan la cultura, se acoplan y han hecho éxito. Cada secreto tiene una acción y también tiene diferentes fuentes de información, herramientas para los que van a empezar su negocio, son secretos en diferentes áreas ya sea mis experiencias, mis vivencias o experiencias por medio de mis consejeros, o clientes es toda una recomendación.

A.A: ¿Esta empresa la creaste en qué año?

JC: En 2006

A.A. ¿La crisis en 2008?

En el 2008 estuvo un poco difícil, pero no le atribuyo tanto a la crisis, como a ver hecho tanto decisiones erróneas, de contratar gente equivocada, de no tener esos sistemas en su lugar y obviamente si nos afectó porque la gente tardaba más tiempo en darnos su aprobación en diferentes proyectos que estábamos pensando que iban hacer ya más nuestros, en el 2008 fue difícil, pero entre el 2008 y 2009 crecimos un 56%, el año pasado crecimos 34% y este año hemos crecido 72%, este año de enero a mayo, hemos crecido, es increíble pero apenas va empezando, y el vivir, si me muero el día de mañana yo quería hacer un impacto, que cada día que pase sea un impacto que se sostiene para el próximo día, que me levante y diga sabes que estoy más cerca de mi próximo sueño porque ayer hice esto que me ayudó.

escritas mis vivencias como empresarias y el año pasado en junio lo lancé en un evento donde hubo más de 150 personas que estuvieron ahí medio de comunicación, la televisión, la radio y mi contacto con los clientes el haber tratado como - en todos los ámbitos de las empresas privadas, compañías grandísimas, compañías de tecnología entonces uno va obteniendo resultados y ves lo que has hecho entonces así es como el libro nació, acabo de ganar un premio. Ahora estoy en un proyecto que no se ha hecho en Chicago ahora estoy como co-autora con una persona que trabaja para Chicago algunas veces que es una compañía a nivel nacional, es un reportero, es pionero de muchos periódicos que están aquí y para la comunidad hispana la comunidad hispana aquí en Chicago para que las vivencias de la comunidad latinoamericana a este periódico y este medio de comunicación tan importante ahora y yo nos asociamos para escribir este libro y vamos a escribir las 25 latinas en diferentes industrias y ámbitos que han hecho las diferencias en Chicago y el libro se llama "25 latinas" y trata de como estas personas han hecho las diferencias en Chicago y también tiene diferentes fuentes de información para las empresas para los que van a empezar su negocio, son sectores en diferentes áreas de las vivencias, mis vivencias o experiencias por medio de mis consejos a clientes es una recomendación

A.A.: Estas empresas la creaste en que año?

IC: En 2006

A.A.: La crisis en 2008?

En el 2008 estuvo un poco difícil, pero no le atribuyo tanto a la crisis como a ver cómo tanto decisiones erróneas, de compañías que se equivocaron, de no tener esos sistemas en su lugar y obviamente si nos afectó porque se gente tardaba más tiempo en darnos su aprobación en diferentes proyectos que nosotros pensamos que iban hacer y más rápido en el 2008 fue difícil, pero entre el 2008 y 2009 crecimos un 50% el año pasado crecimos 60% y este año hemos crecido 70% este año de enero a mayo, hemos crecido bastante pero apenas va empezando y el año si me acuerdo el día de mañana yo quiero hacer un impacto, que cada día que pase sea un impacto que se sostiene para el próximo día que me levante y diga sabes que estoy una vez de mi próximo sueño porque a ver dice esto que me ayudo.

Sweete Cheeks Cakes and Pasties

A.F: Trabajo aquí en el Centro de Desarrollo Empresarial Femenil, hacemos entrenamiento y asesoría para las personas que van a poner un negocio o que ya tiene negocio y lo quieren expandir o quieren hacer un tipo de cambio en su negocio, pero desde el 2002 que fue cuando comenzamos ese programa para hombres y mujeres latinos en español comenzó en el 2002, todos los servicios los damos en español, no teníamos muchos latinos pero entonces comenzó como una iniciativa como una prueba de hecho JL fue quien lo inició porque era la Directora del Programa ella lo inició, yo lo continué como Directora, yo me quedé como asesora y entrenadora bilingüe y entonces empezamos a ayudar a la gente en español no importaba si era hombre y mujer, aunque tenemos muchos profesionales que son bilingües y nos les importa si reciben la ayuda en inglés.

A.A: ¿Qué edad tienes?

A.F: 34 años

A.A: ¿Qué escolaridad tienes?

A.F. Estudié en la Universidad Anáhuac del norte allá en la ciudad de México, estudié la licenciatura de Ciencias de la Comunicación con especialidad de mercadotecnia y publicidad.

A.A: ¿Entonces cuándo te viniste?

A.F: Me casé, mi esposo es nacido aquí, y yo lo conocí porque estaba trabajando en la ciudad de México en la revista Time en Español y él trabajaba aquí en la revista time, y lo conocí ahí en el trabajo, me casé en el 2002 me vine a vivir para acá y en ese tiempo yo no sabía nada de inglés, me metí a clases, porque mi esposo fue una cosa que me dijo: mira aquí hay mucho racismo, si no hablas inglés, no te tratan bien de por sí que si eres latino no te tratan bien y si eres latino te tratan peor. Entonces me metió miedo y dije vamos a darle duro, me metí a estudiar inglés un año y medio. En ese tiempo yo empecé a buscar apoyo porque mi esposo me metió la idea de poner un negocio desde que éramos novios y empecé a buscar organizaciones que me pudieran ayudar y esta fue la única que decía en chiquitito se habla español entonces dije: ahí voy a ir.

El trabajo aquí en el Centro de Desarrollo Empresarial Femenil, hacemos
asesoramiento y asesoría para las personas que van a poner un negocio o que ya tiene
un negocio y lo quieren expandir o quieren hacer un tipo de cambio en su negocio, pero
es desde el 2002 que fue cuando comenzamos con programas para hombres y mujeres latinos
y el programa comenzó en el 2002, todos los servicios los damos en español, no tenemos
programas aparte pero entonces comenzó como una iniciativa como una prueba de hecho
y yo me involucré porque era la Directora del Programa ella lo inició, yo lo continué
entonces yo me involucré como asesora y consultora bilingüe y entonces
ayudamos a ayudar a la gente en español no importa si era hombre y mujer, ayudar
a encontrar a los profesionales que son bilingües y nos les importa si reciben la ayuda en

¿Cuándo comenzó?
¿En qué ciudad comenzó?
¿En qué ciudad comenzó?

En la ciudad de Anahuac en la ciudad de México cuando la
Comisión de Fomento de la Comunicación con especialidad de mercadotecnia y
publicidad.

¿Cuándo comenzó cuando te viniste?

En este caso mi esposo es nacido aquí y yo lo conocí porque estaba trabajando en la
ciudad de México en la revista Time en español y él trabajaba aquí en la revista Time y
cuando él me vino al trabajo, me casé en el 2000 me vine a vivir para acá y en ese tiempo yo no
sabía nada de inglés, me metí a clases, porque mi esposo fue una cosa que me dijo, que
aquí hay mucho facilismo, si no hablas inglés, no te tratan bien de por sí eres latino no
te tratan bien y si eres latino te tratan peor, entonces me metí a clases y dije vamos a darle
trato, me metí a estudiar inglés un año y medio. En ese tiempo yo empecé a buscar apoyo
porque mi esposo me metió la idea de poner un negocio desde que éramos novios y
empecé a buscar organizaciones que me pudieran ayudar y esta fue la única que decía en
español se habla español, entonces dije: ahí voy a estar

Entonces aquí me ayudaron hacer mi plan de negocio, de hecho JL me ayudó hacer mi plan de negocios yo hice mi plan y tengo mi negocio.

A.A: ¿De qué es tu negocio?

A.F. Mi negocio es de repostería y pasteles

A.A: ¿Ya sabías hacerlo o aprendiste aquí?

A.F: Ya sabía hacerlo de familia pero aprendí aquí tomé clases de decoración de pasteles, mi abuelita de parte de mi mamá buenísima en todo lo que es dulce y postre y todo eso para la casa nada más y de lado de mi papá era la comida salada pero mi flan que es mi producto estrella es por mi abuelita es su receta entonces pero también la idea de poner el negocio fue porque mi papá tuvo uno durante 30 años y de ahí vivimos, fue de frutas secas, se llama yerín en todas las farmacias Guadalajara.

A.A: ¿Entonces desde el 2002 estas aquí, tu único conocimiento era familiar para hacer postres?

A.F: bueno en ver como se hace negocios aquí, yo sabía cómo hacerlo en México pero no aquí, y ella me dijo los primeros pasos, registrar la corporación, cuál era el proceso para sacar la licencia qué tipo de clases tenía que tomar y cómo desarrollar mi plan, primero una de las cosas que ella me dijo que hiciera es escribir el plan, porque mucha gente tiene el plan en la cabeza pero cuando lo plasmas ya es real, entonces ya lo puedes palpar, hizo mucho énfasis en desarrollar mi plan de negocio sobre todo la parte inicial que es la descripción del negocio y ahí poner qué forma legal va a llevar cual va hacer mi cliente, cual es el producto que voy a vender, que voy a utilizar, el plan de mercadotecnia y publicidad, todo eso se desarrollo en el plan incluyendo el plan financiero en donde puse el presupuesto inicial, las proyecciones por un año y cómo llegar al punto de equilibrio, todo eso lo aprendí aquí, fue asesoría apenas estaba comenzando los talleres y comencé a ayudar a J. y ayudé en la mercadotecnia de los talleres y fue como me empecé a envolver en esto.

A.A: ¿Tú esposo está involucrado en esto también?

A.F: Él es ingeniero en tecnología y se involucra lo mínimo, me ayuda en hacer los pagos, en este caso yo pago la renta y las personas que me ayudan en el negocio, él me ayuda en el pago de la luz el gas y el techo de basura, porque necesitamos tener un techo de basura, y ahorita me está ayudando en la parte de la mercadotecnia estamos recreando toda la

Entonces aquí me ayudaron hacer mi plan de negocio de hecho él me ayudó hacer el plan de negocios yo hice mi plan y tengo mi negocio.

A.V: De qué es tu negocio?

A.L: Mi negocio es de repostería y pastelería.

A.V: ¿Ya sabes hacerlo o aprendiste aquí?

A.L: Ya sabía hacerlo de familia pero aprendí aquí tomé clases de decoración de pasteles. En abuelita de parte de mi mamá buenisima en todo lo que es dulce y paste y todo eso para la casa nada más y de lado de mi papá en la comida salada pero mi mamá que es mi producto estrella es por mi abuelita es su receta entonces pero también la idea de poner el negocio fue porque mi papá tuvo uno durante 30 años y de ahí vivimos. fue de fincas se llama y está en todas las farmacias de abuelita.

A.V: Entonces desde el 2002 estás aquí tu único conocimiento era familiar para hacer un negocio.

A.L: Sí en ver como se hace negocios aquí yo sabía cómo hacerlo en México pero en los primeros pasos, después de la incorporación, cuál era el proceso de cómo hacer el negocio que tipo de clases tenía que tomar y cómo desarrollar mi plan. Entonces ella me dijo que hiciera el plan, porque mucha gente tiene miedo de hacer un plan cuando lo pones en el papel, entonces ya lo puedes hacer. Entonces en desarrollo mi plan de negocio sobre todo la parte inicial que es la descripción del negocio y ahí poner que los va legal va a llevar cual va hacer mi objetivo, cuál es el producto que voy a vender, que voy a utilizar, el plan de mercadotecnia y publicitar, todo eso se desarrollo en el plan incluyendo el plan financiero en donde puse la descripción inicial, las proyecciones por el año y cómo llegar al punto de equilibrio. En eso lo aprendí aquí, fue asesoría que me estaba comenzando los talleres y cómo se ayuda a ir y ayuda en la mercadotecnia de los talleres y fue como me empezó a enseñar en eso.

A.V: ¿En eso está involucrado en esto también?

A.L: Sí él es ingeniero en tecnología y se involucra lo mínimo, me ayuda en hacer los pagos en este caso yo pago la renta y las personas que me ayudan en el negocio, él me ayuda en el pago de la luz el gas y el techo de la casa, pero que necesitamos tener un techo de pagar y ahorita me está ayudando en la parte de la mercadotecnia estamos recorriendo toda la

imagen corporativa del negocio, junto con una oficina de diseño y él me ayuda a elegir los colores pero no mete mano en la parte de la producción, él es nacido aquí, de papás mexicanos, entonces él estuvo trabajando para la revista Time 12 o 13 años pero obviamente como la economía se fue para abajo entonces le dieron delete off, lo sacaron de trabajar estuvo año y medio tratando de encontrar un trabajo que estuviera más o menos al mismo nivel y estuvimos tratando con la idea pero pasa algo extraño e interesante con la gente de aquí, por ejemplo: yo con mi gente veo que vienen con muchas ganas de abrir el negocio, la gente que vive aquí, tiene su seguro social bueno, saben un inglés perfecto muchos de ellos tienen profesiones, pero no quieren poner negocio, sólo trabajar para retirarse y vivir de su seguro social que no es mal. Mi esposo me estuvo apoyando mucho en hay que poner un negocio pero yo también se que él tiene muchos talentos muy bueno, diseña ropa muy bonita y le dije cuando se quedó sin trabajo; yo creo que es tiempo de que empezamos hacer una línea de ropa, porque le fascinan las motos, entonces vamos hacer algo que tenga que ver con tu hobby, yo estaba súper emocionada y él no, ya ahorita encontró trabajo y ya está tranquilo entonces hay gente que es bien emprendedora pone su negocio y otras que prefiere trabajar de lunes a viernes cobrar su negocio y no preocuparse pagar en pagar a empleados y no piensan que si ponen su negocio pueden ganar mucho más, le van a meter mucho al principio y a la hora de la cosecha pues si tienes que estar al pendiente y vas a ganar y no te vas a estar matando trabajando 8 horas diarias y a veces hasta más.

A.A: ¿Tienen hijos?

A.F: Sí, un nene de 3 años

A.A: ¿El dinero inicial para empezar tu negocio?

A.F: Bueno inicialmente yo lo comencé en mi casa, ya cuando hice el presupuesto era mucho y quería ver si el producto era aceptado en la comunidad, lo que yo vendo es flan de tres leches y chesse cake individuales para restaurantes mexicanos y solamente tengo aquí una tienda de güeros a dos cuadritas que me compran, es una tienda de venta al público, como yo no sabía si iba hacer aceptado comencé haciendo postres para mis amigos, para la familia de mi marido porque toda mi familia está en México entonces empezamos a ver que la venta está bien y comenzamos a vender a restaurantes y yo estaba ahorrando y llegue al punto en que ahorré 10 mil dólares que fue lo que yo...entonces empezamos a

la gran corporativa del negocio, junto con una oficina de diseño y él me aguda a elegir los
compra para el meta mano en la parte de la producción. Él es nacido aquí de papa
mexicano entonces él estuvo trabajando para la revista Time 12 o 13 años pero
obviamente como la economía se fue para abajo entonces le dieron de baja. lo sacaron
de trabajar estuvo año y medio tratando de encontrar un trabajo que estuviera más o menos
al mismo nivel y estuviera tratado con la idea pero pasa algo extraño e interesante con la
gente de aquí por ejemplo yo con mi gente que viene con muchas ganas de abrir el
negocio la gente que vive aquí tiene su seguro social bueno, saben un inglés perfecto
muchos de ellos tienen profesiones, pero no quieren poner negocio, sólo trabajar para
terminar y vivir de su seguro social que no es mal. Mi esposo me estuvo apoyando mucho
en eso que poner un negocio pero yo también sé que él tiene muchos talentos muy buenos
diseña ropa muy bonita y le dije cuando se quedó sin trabajo yo creo que es tiempo de
que empiezas hacer una línea de ropa porque le fascinan las cosas entonces vamos
hacer algo que tenga que ver con tu hobby, yo estaba súper emocionada y él no se movió
cuando trabajo y ya está tranquilo entonces por gente que es bien emprendedora pone un
negocio y otros que prefieren trabajar de lunes a viernes cobrar su sueldo y no preocuparse
nada de poner a empleados y no piensan que si ponen su negocio pueden ganar mucho
más dinero, hacer mucho al principio y al final de la cosecha pues si tienes que estar al
punto que ganas a ganar y no te vas a estar tratando trabajando 8 horas diarias y a veces
más.

A.A: ¿Tienen hijos?

A.F: Si, un niño de 3 años

A.A: ¿El dinero inicial para empezar tu negocio?

A.F: Bueno inicialmente yo lo comencé en mi casa ya cuando hice el presupuesto con
misos y para ver si el producto era aceptado en la comunidad lo que yo vendo es las de
las cosas y él se sale como individuos para testar cosas mexicanas y solamente luego aquí
una tienda de ropa a los cuatros que me compran es una tienda de venta al público
como yo no sabía si iba hacer aceptado con ellos haciendo postres para mis amigos para la
familia de mi marido porque toda mi familia está en México entonces empezamos a ver
que la venta está bien y comenzamos a vender a restaurantes y yo estaba ahorando y
llegué al punto en que ahora 10 mil dólares que fue lo que yo... entonces empezamos a

buscar un lugar, las rentas estaban muy caras y un día fui a un restaurante y vi un espacio y dije: este me encantaría porque está cerca de mi casa y está perfecto pero a los 2 meses cerraron y estaba en renta y súper barata entonces le dije a mi esposo: creo que este es el momento y ya cuando nos metimos supimos porque estaba barata la renta, el piso estaba malo, tuvimos que repararlo, paredes pintarlas, movimos un baño pero al final nuestra inversión, comprar refrigeradores, todo, todo fueron como 10 mil dólares incluyendo la licencia y las clases de salubridad.

A.A: ¿Cuál es tu situación migratoria?

A.F: ahorita soy ciudadana no nacida aquí, sino naturalizada por mi esposo, cuando yo me casé aquí, pues empezamos todo el trámite y a las 3 semanas recibí mi permiso de trabajo, a los 3 años la residencia y a los 5 la ciudadanía.

A.A: ¿Ustedes viajan a México?

A.F: Si, me encantaría cada mes, ahorita estamos viendo una vez al año y si no podemos traemos a mis papás, vamos a Guadalajara y Michoacán, porque mis papás son de Michoacán, un pueblito que se llama Cotija.

A.A: ¿Les mandas dinero a tus papás?

A.F: si, a través de wester unión, hubo un tipo en el que mi mamá sacaba dinero allá por mi cuenta mancomunada

A.A: ¿Qué servicios financieros utilizan en México?

A.F: Nada más el banco, el cajero automático.

A.A: ¿Qué banco utilizas?

A.F: El que sea. Aquí utilizó el Chase también hay un lugar que se llama banco popular, una vez saqué un préstamo para ayudar a mi papá porque utilizó mal las tarjetas de crédito, no administra bien el dinero.

A.A: ¿En México tienes una cuenta de banco?

A.F: Intenté pero me dijeron que no podía, que porque yo vivo acá y no allá y que tengo que ser...algo de la ciudadanía y yo le dije: soy mexicana, hasta que me muera seré mexicana, pero él me dijo: que tenía que tener una residencia en México, y fue en Banamex, yo creo, porque la idea y de mi esposo es comprar una casa en un futuro y de hecho yo tengo muchas ganas de poner un negocio allá y uno que lo dirijan allá mis hermanos pero yo estar al pendiente y cuando yo fui a investigar a comprar una casa me

buscar un lugar, las rentas estaban muy caras y yo decidí ir a un restaurante y ver un espacio y decir este me encantaría porque está cerca de mi casa y está perfecto pero a los 3 meses de estar en renta y súper baratas entonces le dije a mi esposa: creo que este es el momento y ya cuando nos metimos a subir porque estaba barata la renta, el piso estaba mal, tuvimos que reparar, paredes pintadas, tuvimos un baño pero al final tuvimos un error, comprar refrigeradores, todo, todo fueron como 10 mil dólares incluyendo la renta y las clases de salud.

A: ¿Cuál es tu situación migratoria?

R: Yo soy ciudadana no nacida aquí, ella nació aquí por mi esposo, cuando yo vine acá pues esperamos todo el trámite y a las 7 semanas recibí mi permiso de trabajo a los 3 años la residencia y a los 5 la ciudadanía.

A: ¿Ustedes viajan a México?

R: Sí me encantaría cada mes, ahorita estamos viendo una vez al año y lo que queremos irnos a mis papás, vamos a Guadalajara y Michoacán, porque mis papás son de ahí, ahí un pueblo que se llama Coahuila.

A: ¿Ustedes ahorran dinero a los papás?

R: Sí, a través de Western Union, hubo un tiempo que mi mamá me daba dinero ahí por el correo y me mandaba.

A: ¿Los ahorros financieros están en México?

R: Sí, en el banco, el cajero automático.

A: ¿Alguno banco en México?

R: Sí, que sea. Aquí el banco Chase también hay un lugar que se llama banco post-venta, una vez saqué un préstamo para ayudar a mi papá porque utilizó así las tarjetas de crédito, no administró bien el dinero.

A: ¿En México tienes una cuenta de banco?

R: Sí, pero me dijeron que no podía que porque yo vivo acá y no allá y que cuando me voy a México de la ciudadanía y yo lo doy soy mexicana, hasta que me quiero ir a México, pero el me dijeron que tenía que tener una residencia en México y que en México yo creo, porque la idea y de mi esposo es comprar una casa en un futuro y de hecho yo tengo muchas ganas de poner un negocio allá y uno que lo dejé allá, me gusta pero me está al pendiente y cuando yo fui a investigar a comprar una casa me

dijeron que no podía, tengo mi IFE pero esa vez no la lleve y dijo que no era suficiente mi pasaporte americano y mexicano. Mi hermano quería hacer lo mismo pero no pude hacer una cuenta mancomunada en el Santander, y yo me sentí mal porque dije; es mi país no me deben de cerrar las puertas, si yo quiero invertir en mi país, es lo que queremos en México, inversión extranjera... No me dejaron en los dos bancos en Guadalajara. Con mi hermano yo quería poner un negocio y mandar dinero, de hecho no se lo podía mandar a viva voz porque le querían cobrar un chorro de impuestos y le dije: bueno, no te va a quedar nada y creo que le mandé algo con un tío, no recuerdo exactamente como lo hice, pero yo le mandé 60 mil pesos, fueron como 5 mil o 6 mil dólares no recuerdo. Lo mandé con personas y ya lo está trabajando. Porque por Wester Union no se puede, en los bancos traté bank of america cobraba demasiado dije que caso tiene si se van a quedar con la mitad de lo que voy a enviar.

A.A: ¿Entonces no requieres de ningún servicio para expandir tu negocio aquí?

A.F: No, gracias a Dios ahorita está creciendo, si saqué una tarjeta de crédito para mi negocio, y me dijeron que no tenía intereses ni nada, aquí en Chicago, pero cuando vi, me doy cuenta que me están cobrando 80 dólares mensuales y le dije a mi esposo pagamos la tarjeta de crédito y ya no la estamos usando las tarjetas y no me gustan

A.A: ¿Cuántos empleados tienes?

A.F: Tengo una, pero que ayudan ahí son dos, ósea yo le pago a una y ella a otra.

A.A: ¿Patrimonio para el futuro?

A.F: Bueno solo las contribuciones que se hacen para el retiro, no estoy haciendo algo, yo si soy como mas aventada para el negocio, quiero invertir, crecer el negocio pero mi esposo es más conservador, y mi esposo le da miedo, basa mucho su seguridad en el negocio pero sabe que ahí esta y yo soy al revés yo por ejemplo cuando ahorré mis 10 mil dólares los metí a un C.D. que se llama por 8 meses y creció me regalaron 600 dólares y si tenemos ahorros buenos podemos hacerlo pero mi esposo no quiere, lo que estamos haciendo es invertir en el negocio

A.A: ¿De invertir en un negocio, casa etc lo harías aquí?

A.F: Aquí estoy pagando mi casa desde el 2002.

A.A: ¿La crisis del 2008, les afectó?

dijeron que no podía tener mi IFF pero eso era en la época y dije que no era suficiente en
 respuesta americana y mexicana. Mi hermano quería hacer lo mismo pero no pude hacer
 la cuenta mancomunada en el Santander y me sentí mal porque dije: es mi país no me
 voy de entre las puertas si yo quiero invertir en mi país, es lo que queremos en México.
 inversión extranjera... No me decían en los dos bancos en Guadalajara.
 Con mi hermano yo quería poner un negocio y mandar dinero, de hecho no se lo podía
 mandar a viva voz porque le querían cobrar un cinco de impuestos y le dije: bueno, no te
 va a quedar nada y creo que le mande algo con un día, no recuerdo exactamente como le
 hice pero yo le mandé 60 mil pesos, fueron como 2 mil ó 3 mil dólares no recuerdo. Lo
 mandó con persona y ya lo está trabajando. Porque por Western Union no se puede, en los
 bancos de allá había oficinas cobraba de ahí, dije que caso tiene si se van a quedar con
 el dinero lo que va a servir.

¿Algunos no requieren de ningún servicio para expandir tu negocio aquí?
 ¿Algunos dicen que están cortando el crédito para mi
 negocio? me dijeron que no tenía intereses en el país aquí en Chicago, pero cuando vi que
 ya estaba que me estaba cobrando 80 dólares mensuales y le dije a mi esposa pagame lo
 que me cobran de crédito y ya no la estamos usando las tarjetas y no me gustan

¿Algunos empleados tienen...
 ¿El pago que ayuda ahí con los cosas yo le pago a una y ella a otra.

¿Algunos dicen que el futuro...
 ¿El futuro solo las contribuciones que se hacen para el retiro, no estoy haciendo algo, yo
 sé como más ventajoso para el negocio quiero invertir, crear el negocio pero mi
 esposo es más conservador, y mi esposa le da miedo, pasa mucho su seguridad en el
 negocio pero sabe que ahí está y yo soy así, yo por ejemplo cuando ahorré mis 10 mil
 dólares los metí a un C.D. que se llama por 8 meses y creció me regaló un 600 dólares y si
 mañana quieres buenos poderes hacer, pero mi esposo no quiere, lo que estamos
 haciendo es invertir en el negocio.

¿Algunos dicen que en un negocio, casa etc lo hacen aquí?
 ¿Algunos dicen pagando mi casa desde el 2001...
 ¿Algunos dicen que en la crisis del 2008, los afectó?

A.F: Bueno, inicialmente no nos dio muy duro, no lo sentí en el negocio más bien en el 2009 y 2010, bajaron las ventas pero fue aunado a que yo contraté dos muchachas y no hicieron buen servicio entonces lo que pasó es que 5 clientes me cancelaron las cuentas, entonces yo dejé de ganar, 3 de ellos eran mis mejores clientes entonces eso se vino abajo, bajaron las ventas yo creo un 50%, tuve a mi bebe, me dio depresión, me iba a asociar con una chica del D.F. que ya se regresó, me jugó chueco y hubieron ciertos factores, no nos afectó en cuanto a la economía de la casa porque mi esposo tenía su trabajo pero fue en el 2010 cuando pierde su trabajo en marzo, entonces todo 2010 y parte del 2011 estuvo sin trabajo. Ahorita el tiene un empleo temporal hasta el 16 de septiembre.

A.A: ¿Si tienes algún problema tú te acercas al consulado mexicano?

A.F: Si, tuve una duda y fui con mi papá y yo se que ahí están para cualquier problema que tenga y yo quería hablar con ellos para decirles que quiero mi cuenta en México y no me dejan. Además es muy buen servicio, el tiempo de espera súper bueno, la gente súper amables, te atienden rápido, esta a nivel de cualquier consulado extranjero, pero a principio cuando yo llegué a vivir aquí ¡oh my good! Creo que hay mucha gente que se viene a trabajar aquí, muchos güeros que no quieren.

Me acuerdo que en el 2002 yo tenía que renovar mi pasaporte, llegaba a las 7am y salía a las 4pm y todo el día parada y no me dejaban pasar mi silla, era muy mal servicio. El espacio lo cambiaron, lo renovaron, está muy bien organizado.

A.A: ¿Tienes contacto con alguna otra organización?

A.F: Si, yo trabajo, no soy empleada del WBDC, soy externa pero nosotros también trabajamos en conjunto con la Cámara de Comercio de la Villita, Enlace Chicago, también un centro de Negocio que está en el _____ park, cuando se necesita vamos hacer talleres ahí, Casa Michoacán yo la conozco personalmente pero resulta que nos llegó un cliente que es el presidente de la Casa Michoacán Rubén Chávez, también la Cámara de Comercio de Pilsen, hay organizaciones que son también para latinos como Carol Robinson, ellos ayudan a las proveedoras de cuidado infantil de todo tipo de nacionalidad pero tienen programa para los latinos y tienen para los latinos un programa en español, entonces nosotros cooperamos, a la comunidad con clases de inglés, de ciudadanía, tienen tutores, nosotros damos clase de negocio ahí y también ayudan a gente latina que tiene bajos

...fue un momento difícil, pero yo creo que el negocio más difícil en el 2010 y 2011 bajaron las ventas pero los clientes a que yo contraté dos muchachos y no me dio un buen servicio entonces lo que pasó es que 3 clientes me cancelaron las cuentas entonces yo sé que de ellos eran mis mejores clientes entonces eso se vino abajo... parte de las cuentas yo creo un 50%, tuve a mi lado, me dio depresión, me iba a asociar con una chica del D.F. que ya se regresó, me jugó chusco y hubieron ciertos factores, no me afectó en cuanto a la economía de la casa porque mi esposo tenía su trabajo pero fue en el 2010 cuando pierde su trabajo en marzo, entonces todo 2010 y parte del 2011 estuvo sin trabajo. Ahorita el tiene un empleo temporal hasta el 16 de septiembre.

A.A: ¿Si tienes algún problema tú te acercas al consulado mexicano?

A.F: Si tiene una duda y fui con mi papá y yo sé que ahí están para cualquier problema que venga y yo quería hablar con ellos para decirle que quiero mi cuenta en México y no me daña nada, porque es muy buen servicio, el tiempo de espera súper bueno, la gente súper amable, súper rápida, está a nivel de cualquier consulado extranjero, pero a principio de año yo sé que a vivir aquí (oh my good) pero que hay mucha gente que se viene a vivir aquí y muchos chicos que no quieren.

...yo sé que en el 2002 yo tenía que renovar mi pasaporte, llegaba a las 7am y salía a las 10am y todo el día parada y no me dejaban pasar mi silla, era muy mal servicio, entonces lo cambiaron, lo renovaron, era muy bien organizado.

A.F: ¿Tienes contacto con alguna otra organización?

A.F: Yo no trabajo, no soy empleada del WBDC, soy externa pero nosotros también trabajamos en conjunto con la Cámara de Comercio de la Villa, Enlace Chicago, también en el centro de negocio que está en el... parte cuando se necesita vamos hacer talleres ahí Casa Michoacán yo la conozco personalmente pero resulta que nos llegó un cliente que es el presidente de la Casa Michoacán Rubén Chávez, también la Cámara de Comercio de Chicago, hay organizaciones que son también para latinos como Carol Robinson, ellas ayudan a las proveedoras de ciudadánas de todo tipo de nacionalidad pero tienen un programa para los latinos y tienen un programa en español, entonces nosotros cooperamos a la comunidad con clases de inglés, de ciudadanía, tienen talleres nosotros damos clase de negocio ahí y también ayudan a gente latina que tiene bajos

recursos, les ponen las vacunas a los niños tienen una organización muy buena para los latinos y próximamente también con Casa Jalisco.

Cuando sabemos de alguna organización que ayuda a la comunidad, lo vemos para saber de qué manera podemos ayudar. Como The Latino Forum ayudan a migración en el aspecto de los estudiantes de la educación, Casa Jalisco estuvo bien involucrado, Sergio que es el Director, en todo lo que es el Drime Act, de ayudar a los muchachos para estudiar aunque no tengan su número de seguro social, hay mucha ayuda antes no había tanta pero ahorita está cambiando la sociedad, ya somos la mayoría, ya somos más latinos que anglosajones y esa es la cosa que la sociedad está cambiando tiene que cambiar y la comunidad latina también está cambiando.

A.A: ¿Qué considerarías, a parte del dinero, qué necesita la mujer para que ponga negocios?

A.F: Bueno uno de las cosas es el apoyo moral de la familia, amigos, esposo, porque si vas a poner un negocio te estás casando otra vez, si tu esposo no te apoya el negocio no va a prosperar, nosotros tenemos un programa de 12 sesiones y una de las clases es justo eso, que uno tiene que buscar apoyo moral en la familia y en otras organizaciones que le ayuden con la experiencia, otros negocios que sean más o menos de lo mismo que le ayuden a uno como tutoría.

Para que la mujer ponga un negocio, debe tener muchas ganas porque hay quien lo pone porque el marido quiere, no, hay que tener las ganas, saber qué tipo de negocio va a poner porque también hay muchos que quieren varios tipos de negocio y no, no se puede y el apoyo moral, decisión y escribir un plan de negocios, eso es bien importante. Mira si tú quieres poner un negocio aquí en el Millenium Park, llegas y pones tú negocio pero si no sabes qué tipo de gente hay, cuánto dinero, no vas a saber qué precio vas a poner, no vas a saber si hay una necesidad que satisfacer, si no sabes publicidad, todo eso se aprende en el plan, si no sabes cuánto vas a invertir, que tienes que vender. Es difícil cuando empezamos las 12 sesiones la idea era que terminaran su plan de negocios pero no, nadie escribía el plan, tenemos que hacer algo, y nos quedábamos única y exclusivamente hacer el plan de negocio y sólo así llegaron a escribirlo y lo terminaron muchos de ellos llegaron a poner su negocio sobre todo de cuidado infantil porque la inversión no es tan fuerte, muchas proveedoras que vienen las guiamos.

recursos, los poner las vacunas a los niños, tener una organización muy buena para los
latinos y próximamente también con las latinas.
Cuando sabemos de alguna organización que ayuda a la comunidad, lo vemos para saber
de qué manera podemos ayudar. Como el Latino Forum ayudan a migración en el
aspecto de los estudiantes de la educación. Los latinos están bien involucrados, saben
que es el Director en todo lo que es el Latino Act, de ayudar a los muchachos que
estudiar aunque no tengan su número de seguro social, hay mucha ayuda antes de salir,
tanto pero ahora está cambiando la sociedad, ya somos la mayoría, ya somos más latinos,
que anglosajones y esa es la cosa que la sociedad está cambiando tiene que cambiar y la
comunidad latina también está cambiando.

A.A. ¿Qué consideras, a parte del dinero, que necesita la mujer para que pueda
negociar?

A.F. Bueno uno de las cosas es el apoyo moral de la familia, amigos, esposo, porque
vas a poner un negocio te estás casando una vez, si tu esposo no te apoya el negocio
va a prosperar nosotros tenemos un programa de 12 sesiones y una de las cosas es que
eso, que uno tiene que buscar apoyo moral en la familia y en otras organizaciones, que
ayudan con la experiencia, otros negocios que sean más o menos de lo mismo que la
estaban
como
también
Pasa que cuando ponga un negocio, debe tener muchas ganas porque hay que tener
propósito, si quieres poner, no, hay que tener las ganas, saber qué tipo de negocio va a poner,
también también hay muchos que quieren hacer tipos de negocio y no, no se puede, y
apoyo moral, decisión y escribir un plan de negocios, eso es bien importante.
Mira si tu quieres poner un negocio aquí en el Millennium Park, llegas y pones tu negocio
pero si no sabes qué tipo de gente hay, cuánto dinero, no vas a saber qué pasar va a
poner, no vas a saber si hay una necesidad que satisfacer, si no sabes publicidad, cómo
se aprende en el plan, si no sabes cuánto vas a invertir, que tienes que vender.
Es difícil cuando empezamos las 12 sesiones la idea era que terminaran su plan de
negocios pero no, nadie escribió el plan, tenemos que hacer algo, y nos quedábamos unicas
y exclusivamente hacer el plan de negocio y sólo así llegaron a escribirlo y lo terminaron
muchos de ellas llegaron a poner su negocio sobre todo de cuidado infantil porque la
inversión no es tan fuerte, muchas profesiones que vienen las guías.

A.A: ¿El proceso depende de ellas?

A.F: Depende del cliente, a veces sólo necesitan un poco de tiempo.

A.A. El proceso de clase
A. El proceso de clase, a veces sólo necesita un poco de tiempo.

My Super Star

Nosotros trajimos los zapatitos Bubble Gumer y después de ahí metimos pura marca de México, Chabelo, Coqueta, manejamos los zapatos de danza, los zapatos ortopédicos, y los zapatitos formativos que el negocio está enfocado al zapatito que le ayude a corregir los piecitos a los niños.

¿Todo lo traen de México?

F.M. Todo, ese es el objetivo, que traigamos todo, de México.

¿Qué tipo de clientes asisten?

Hay de todo, principalmente son mexicanos, hispanos.

¿De dónde es usted?

Yo soy de Puebla.

¿De dónde exactamente?

De San Martín Texmelucan, Puebla

¿Hace cuánto que está aquí?

Hace como 10 años

¿Se vino sola?

No, con mi familia.

¿Empezaron trabajando como qué?

Iniciamos trabajando en una fábrica, como todos los que llegamos acá y luego, luego una fábrica y este, después de ahí se terminó el trabajo y me metí a trabajar en otra fábrica y ahí era por la noche, entrábamos a las 8 de la noche y salíamos a las 7 de la mañana pero todo el día era de andar corriendo y corriendo ahí nada más aguante una semana por que este...encontré una señora mexicana que ya tenía 20 años trabajando en una fábrica y estaba muy mal económicamente y bien acabada.

¿Qué hacían en la fábrica?

En la fábrica armábamos cajas. 20 años encerrada ahí, y ya estaba acabada y no tenía casa, no tenía nada y entonces cuando la vi a ella, y le dije: 20 años? Si, y le pagaban lo mismo que a mí que acababa de entrar, así que dije no me voy a quedar 20 y vi mi futuro en ella y ya no fui al otro día y busque otras alternativas como cuando ya no quise estudié la Licenciatura en Trabajo Social en México en Puebla pero era una corporativa,

¿Qué otros trabajos los zapaltes hablan? ¿Después de ahí me iré para hacer la
Música, Chabela, Copacel, manejamos los zapaltes de danza, los zapaltes ortopedicos y
los zapaltes formativos que el negocio está entrando al zapalite que le ayude a conseguir los
zapaltes a los niños.

¿Todo lo tiene de México?

F.M. Todo, eso es el objetivo que traiganos todo de México.

¿Qué tipo de clientes atiende?

Hay de todos, principalmente son mexicanos y extranjeros.

¿De dónde es usted?

Yo soy de Puebla.

¿De dónde es exactamente?

En San Andrés Texmelucan, Puebla.

¿Cómo estuvo que está aquí?

Trabajé como 10 años.

¿En qué empresa?

En una familia.

¿Cómo estuvo trabajando como dueña?

En una fábrica de zapatos en una fábrica como todos los que llegamos acá y luego luego me
fueron y así después de mí se terminó el trabajo y me metí a trabajar en una fábrica y ahí
en la fábrica me quedé a las 8 de la mañana y salí a las 7 de la mañana pero todo
el día me estaba haciendo y cuando ahí nada más aguanté una semana por que
era una señora mexicana que ya tenía 20 años trabajando en una fábrica.

¿Estaba muy mal económicamente y bien económica?

¿Qué hacía en la fábrica?

En la fábrica trabajamos cosas, 20 años en una fábrica ahí y ya estaba cansada y no tenía
más, no tenía nada y entonces cuando la vi a ella y le dije: 20 años? Sí y le pagaban lo
mismo que a mí que estaba de entrar así que dije no me voy a quedar 20 y vi mi futuro
en ella y ya no fui al otro día y después de ahí alternativas como cuando ya no podía
estaba la licenciatura en Trabajo Social en Puebla pero era una licenciatura.

y ya aquí, llegas y estás sola, aunque conozcas gente no te informa bien, entonces te informas sola.

¿Los mexicanos no informan bien?

A veces, algunas veces, no los culpo porque es el ritmo de vida que llevamos aquí, a trabajar, y al otro día lo mismo y no...y todos encerrados en sus casas entonces no es como en México. Investigue y quise revalidar mis estudios pero si era un poco, mucho dinero y no los revalide fui asesora financiera, ayudándoles en un programa para hispanos para el retiro, y ahí estuve por dos años y después, por familia y por esposo y trabajar con puros hombres y por estar bien con mi familia, porque para mí lo primordial era mi familia y ya no fui a trabajar ahí y fui a vender ollas que compraba en muchas compañías y aquí de casa en casa y pues ahí ganaba bien, como \$800 dólares a la semana. A mexicanos. Pero si era un trabajo muy fuerte pero la persona de la fábrica, el dueño de la marca se murió entonces bajo un poco la fábrica y entonces, yo ya estaba pensando en los Bumble Gumer yo ya lo tenía en mi cabeza aquí que vine y busque zapatitos bonitos, ni de piel, ni zapatitos bonitos entonces mi idea era juntar y buscar mis dos zapatitos de México para acá y que ayudemos a los que están en México, comprando lo que se produce en México, entonces empecé a investigar y por internet hice todo.

¿Cómo llega el producto, cómo se lo mandan?

Tengo mi corporación, la saque con mi ID, porque yo no tengo papeles, y saque una corporación la ID es un documento que nos dan para hacer nuestras tasas.

¿Los papeles todavía no están, ni los del marido, ni los hijos?

No

¿Pero cómo llega el producto?

El producto llega de México, yo contacté uno de aduana y él es el que me libera todo el producto y eso y me lo entrega hasta la casa, la dirección donde este yo.

A.A: ¿y ese servicio es muy caro?

F.M: si, depende porque por cada envío que nos mande nos cobra lo de aduana y el servicio aduanero son como 250 o 300 dólares algo así lo que cobre el aduanero, eso es pura aduana y ese el broker que le llaman aquí el broker es el que libera la mercancía, más los servicios, si es un poquito caro.

Y ya aquí llegas y estas sola, aunque con una gente no te informas bien, entonces te informas sola.

Y los mexicanos no informan.

A veces, algunas veces, no los culpo porque es el ritmo de vida que llevamos aquí, a trabajar y al otro día lo mismo y hoy y tal vez concentradas en sus casas entonces no es como en México, investigar y darme cuenta de mis estudios pero sí era un poco, más o menos, y no los revolví fui asesoría financiera y dándoles en un programa para hispanos para el retiro, y ahí estuve por dos años y después por familia y por esposo y trabajar con otros hombres y por estar bien con mi familia porque para mí lo primordial es mi familia y ya no fui a trabajar ahí y fui a vender cosas que compraba en muchas compañías y aquí de casa en casa y pues ahí ganaba bien, como \$200 dólares a la semana, y ahí me fue en el trabajo muy fuerte pero la persona de la fábrica, el dueño de la fábrica, me dio un poco de dinero bajo un poco de familia y entonces, yo ya estaba pensando en los Estados Unidos, yo ya lo tenía en mi mente aquí que vine y busque zapatos baratos, me dio un poco de zapatos entonces me fui a buscar más zapatos en México, comprando lo que me dio para acá y que agudamos a los que están en México, comprando lo que me dio en los Estados Unidos, entonces empecé a trabajar y por internet hice todo.

Entonces, ¿cómo se lo producen?

Yo me informo, la información la saque con mi ID, porque yo no tengo papeles y cuando me informo a la ID es un documento que nos dan para hacer nuestras cosas.

Entonces, ¿cómo se lo producen?

Los papeles todavía no están en los del marido, en los Estados Unidos.

¿Por qué no los tiene el productor?

La persona que llega de México, yo contacté con la aduana y él es el que me libera todo el producto y eso y me lo entrega hasta la casa, la dirección donde esté yo.

¿Algunos servicios es muy caro?

¿Ahí sí depende porque por cada envío que nos mande nos cobra la aduana y el servicio aduanero son como \$30 a \$50 así lo que cobra el aduanero, eso es para aduana y eso el broker que le llaman es el que cobra la mercancía.

¿Algunos servicios es muy caro?

¿Algunos servicios es muy caro?

¿Algunos servicios es muy caro?

¿Algunos servicios es muy caro?

¿Algunos servicios es muy caro?

A.A: antes que mencionó que trabajaba en una empresa financiera por dos años, ¿A qué se dedicaba esa empresa, era de mexicanos?

F.M: Era también gente mexicana, nosotros llenábamos aplicaciones para el retiro, tenían un ahorro y les daban un porcentaje más alto que los bancos y una a seguridad estaba todo completo ahí.

A.A: ¿Una aseguradora, y era para el retiro, todavía existen?

F.M. si existen se llama___

A.A: Nosotros agarramos el programa y mi esposo sigue hasta ahorita con el programa y tiene un ahorro ahí, ahorita el tiene una a seguridad de vida y cumpliendo los diez años para la a seguridad de vida y también hay fondo mutuo, y está bien es en plan pero a veces nuestra gente, ya está muy lastimada, porque aquí todo mundo como que...

A.A: ¿Lastimada en qué sentido?

F.M: Lastimada y desconfiada porque aquí todo el mundo...la gente es más fácil de que se metan, a veces que se involucren económicamente

A.A: ¿Con otras empresas?

F.M: si, nuestra gente desconfía

A.A: ¿Ustedes han invertido, sus ganancias, aquí en chicago, los alrededores, se han comprado una casa?

F.M: si, nosotros compramos, hemos tenido la oportunidad de comprar dos casas, una casa la compramos con un amigo, pero también nos hizo un fraude, nosotros estuvimos pagando esa casa por 4 años y la compramos cuando se devaluaron las casas, entonces la casa, pagábamos casi 2 mil dólares por mes, al banco que antes era Washington y después de eso el mismo banco nos dijo que no, que ya no siguiéramos tirando el dinero porque veían a mi esposo como trabajaba y teníamos que pagar todo eso y pues en la casa también ósea mal, teníamos que pagar la casa, porque nosotros somos muy responsables en nuestros pagos, demasiado.

A.A: ¿Luego el banco dijo: ya no la sigan pagando, por qué?

F.M: Porque ya está muy devaluada esa casa y que íbamos a perder nuestro dinero entonces el banco nos aconsejó y dejamos de pagar la casa.

A.A: ¿La perdieron, se las retiró el banco?

A.A.: antes que mencionó que trabajaba en una empresa financiera por dos años. ¿A qué se dedicaba esa empresa, era de mexicana?

F.M.: Era también gente mexicana, nosotros hacíamos aplicaciones para el retiro, tenían un ahorro y les daban un porcentaje más alto que los bancos y una a seguridad estaba todo completo ahí.

A.A.: ¿Una aseguradora y era para el retiro, toda la existencia?

F.M.: sí existen se llaman

A.A.: Nosotros agarramos el programa y mi esposo sigue hasta ahorita con el programa y tiene un ahorro ahí, ahorita el tiene una a seguridad de vida y cumplido los diez años para la a seguridad de vida y también hay fondo mutuo, y está bien es en plan pero a veces nuestra gente ya está muy lastimada, porque aquí todo mundo como que...

A.A.: ¿Lastimada en qué sentido?

F.M.: Lastimada y desconfiada porque aquí todo el mundo... la gente es más fácil de que se

trabaja a veces que se involucran económicamente

¿A qué se dedican esas empresas?

¿Y qué hacen esas gente desconfía

A.A.: ¿Estos han invertido, sus ganancias aquí en Chicago, los ahorradores, se han comprado una casa?

F.M.: sí, sí, nos compramos, hemos tenido la oportunidad de comprar dos casas, una casa en Chicago, con un amigo, pero también no hizo un fraude, nosotros estábamos pagando la casa por 4 años y la compramos cuando se devaluaron las casas, entonces la casa pagábamos casi 2 mil dólares por mes, al banco que antes era Washington y después de eso el mismo banco nos dijo que no, que ya no siguéramos tirando el dinero porque vamos a mi esposo como hablaba y teníamos que pagar todo eso y pues en la casa también de un millón de dólares que pagar la casa, porque nosotros somos muy responsables, en nuestros pagar de nosotros.

A.A.: ¿Luego el banco dijo: ya no la sigan pagando por qué?

F.M.: Porque ya está muy devaluada esa casa y que ibamos a perder nuestro dinero entonces el banco nos aconsejó y dejamos de pagar la casa.

A.A.: ¿La perdieron, se las retiró el banco?

F.M: Sí, la entregamos nosotros al banco, pero no estaba a nombre de mi esposo y no estaba a nombre de mi esposo, se había sacado con otro nombre, de otra señora, y lo que pasa es que los dos hicieron fraude, sacaron 70 mil dólares de esa casa y esos 70 mil dólares nos los pusieron a nosotros como deuda entonces ellos dos hicieron el trato sin informarnos a nosotros, a nosotros nos vendieron la casa sin que nosotros supiéramos que habían sacado 70 mil dólares en cash. Ese dinero era para supuestamente arreglarla, pero no la arreglaron, nos a vendieron así toda viejita, entonces ellos hicieron, trato, cuando fuimos al banco ellos nos explicaron todo y le fuimos avisar a los dos que íbamos a dejar la casa de pagar que ya nos habíamos enterado que habían sacado 70 mil dólares que habían dado la firma porque a ella ni la conocíamos y les avisamos a los dos que la íbamos a dejar, pero antes mi esposo, buscó otra casa, y compramos otra casa pero ya a nombre de mi esposo, con el banco city bank.

A.A: ¿La empresa cuantos empleados tiene?

F.M: Nosotros aquí con los zapatitos siempre hemos trabajado familiar, nada más los 4, mi esposo, mis dos hijos y yo

A.A: ¿En el banco también tienen ahorros, han comprado seguros?

F.M: nosotros en el banco, fue préstamo para la casa, el dinero del negocio es en banco america y el de city bank fue para el préstamo de la casa, el banco america es el que utilizamos para el negocio esa es la cuenta del negocio

A.A: ¿En México, han querido invertir?

F.M: En México, tenemos nuestra casa y tenemos una casa, tenemos dos accesorias en otro lugar y tenemos un terreno porque, cuando nos venimos, el objetivo fue de hacer un kínder, porque yo tenía mi kínder particular pero nada más me rentaban el local, yo tenía la clave de la SEP pero nada más pagaba el local, pero después de ahí supuestamente, nos dijeron que aquí rápido, en un año hacíamos el kínder, porque allá en San Martín hay un río donde se hicieron muchas casitas alrededor pero todos esos niños no los llevan a la escuela, entonces mi objetivo era hacer el kínder ir a traer a todos esos niños para que tomaran las clases conmigo y compramos el terreno para el kínder pero la construcción era lo que nos faltaba y supuestamente nos veníamos para acá un año e íbamos hacer la construcción del kínder y nos regresábamos, pero eso es mentira la gente cuando estamos acá a veces les miente, yo no. Mi hermana estaba por venirse ella se graduó como maestra,

P.M.: Si la entregamos nosotros al banco pero no estaba a nombre de mi esposo y no estaba a nombre de mi esposa, se había sacado con otro nombre, de otra señora y lo que pasa es que los dos hicieron fraude, sacaron 70 mil dólares de esa casa y esos 70 mil dólares nos los pusieron a nosotros como deuda entonces ellos dos hicieron el trato sin informarnos a nosotros, a nosotros nos vendieron la casa sin que nosotros supiéramos que habían sacado 70 mil dólares en cash. Ese dinero era para supuestamente arreglarla pero no la arreglaron nos a vendieron así todo así que entonces ellos hicieron el trato cuando fuimos al banco ellos nos explicaron todo y le fuimos avisar a los dos que ibamos a dejar la casa de pagar que ya nos habíamos enterado que habían sacado 70 mil dólares que habían dado la firma porque a ella ni la conocíamos y les avisamos a los dos que la iban a dejar pero antes mi esposo buscó otra casa y compramos otra casa pero ya a nombre de mi esposo, con el banco city bank.

A.A.: La empresa cuando comprados tienen?

P.M.: Nosotros aquí con los zapatos siempre vamos trabajando familiar nada más los 4 mi esposo mis dos hijos y yo.

A.A.: En el banco también tienen ahorros, han comprado seguros?

P.M.: Nosotros en el banco, fue préstamo para la casa, el dinero del negocio es en banco también y el de city bank fue para el préstamo de la casa, el banco americana es el que le entregó para el negocio esa es la cuenta del negocio.

A.A.: ¿Cómo han querido invertir?

P.M.: Nosotros en la tienda nuestra casa y tenemos una casa, tenemos dos acciones en el negocio, nosotros en terreno porque cuando nos venimos el objetivo fue de hacer un negocio pero yo tenía el kinder particular pero nada más me retiraban el local, yo tenía el local de la 21 F pero nada más pagaba el local pero después de ahí supuestamente nos retiraban el local en un año hacíamos el kinder, porque allá en San Martín 129 me retiraban el local pero yo tenía muchas ekitas alquiladas pero todos esos niños no los llevan a la escuela, entonces mi objetivo era hacer el kinder y traer a todos esos niños para que ellos fueran las clases conmigo y compramos el terreno para la construcción era lo que nos faltaba y supuestamente nos vamos para acá un año e ibamos hacer la construcción del kinder y nos regalaban, pero eso es mentira la gente cuando estamos allá y esos los miramos, yo no, Mi hermano estaba por venirse otra se graduó como maestro.

y ya con su graduada y todo eso quería venirse para acá ya estaba buscando como venirse y yo le dije: no, definitivamente no te vengas es mentira, acá no puedes hacer nada, en México puedes hacer todo acá es puro trabajo y es puro pagar y pagar entonces le dije: que no. Eso pasó hace dos años que quería venirse y ahorita ya tiene su carro, está súper bien se va de viaje, está muy bien gracias a Dios, si ella hubiera venido estaría viviendo muy...nada que ver con lo que está viviendo allá. Entonces yo no dejo que se venga a mi gente siempre les digo que no, ellos están bien allá. Mi suegra cuida los terrenos, se encarga de todo, la casa...

A.A: ¿Envían dinero?

F.M: Si, en días festivos, cosita así, pues no, a mi suegra no, mi suegro es director de una escuela entonces están bien gracias a Dios, y mi familia también están bien gracias a Dios no necesitan.

A.A: ¿y de servicios financieros de la banca en México, requerirían de algo?

F.M: yo tengo una cuenta de banco en México que está parada y no me dejan hacer ningún movimiento porque...es el banco Serfin, yo quiero meter dinero y todo eso, pero está congelada y no me dejan que hasta que esté yo ahí entonces ya lo traté por internet, y mi suegra ya me dio toda la información y mi suegros llamaron un día en diferente tiempo y entonces ahí es como yo creo que pensaron que iba a hacer un fraude o no sé y ya no me dejan acceso a mi cuenta. Sigue porque desde que estábamos ahí yo tengo dinero, solamente podemos meter dinero desde allá, si ha metido mi suegra pero no más

A.A: ¿En qué banco le envían el dinero?

F.M: Nosotros por lo regular mandamos por Chase y ella lo saca en Banorte y luego cuando es el caso se deposita en Serfin

A.A: ¿La crisis del 2008, les afectó?

F.M: Demasiado fue cuando nosotros pusimos esto, abrimos la zapatería, siento que nosotros la abrimos cuando nuestra gente estaba sin trabajo ni nada y fue cuando nosotros pusimos el negocio y si afectó mucho, porque antes de la zapatería eran las ollas, de esto de los zapatitos nada mas estaba esperando un si, porque ya tenía 5 años manejando la marca Bubble Gummers porque estaba vetada, esta marca no podía entrar a EUA, entonces estuve hablando con los gerentes de la empresa hasta que logré que se metiera a campo

yo ya con su graduada y todo eso que tú venías para acá ya estaba buscando como venías y yo le dije no definitivamente no te voy a mentar, acá no puedes hacer nada en México puedes hacer todo acá es puro trabajo y es puro pagar y pagar entonces le dije que no. Eso pasó hace dos años que que tú venías y ahorita ya tiene su carro, está sufriendo se va de viaje, está muy bien gracias a Dios, si ella hubiera venido estaría viviendo muy... nada que ver con lo que está viviendo ella. Entonces yo no dejo que se venga a mí gente siempre les digo que no, ellos están bien allá. Mi suegra cuida los animales en encarga de toda la casa...

A.A. ¿Evanja dinero?

F.M. Si en días festivos, cosas así, pues no, a mi suegra no, mi suegro es director de una escuela entonces están bien gracias a Dios, y mi familia también están bien gracias a Dios.

A.A. ¿Evanja dinero? ¿Financeros de la banca en México, repentinamente de algún...
F.M. ¿Evanja? No una cuenta de banco en México que está parada y no me dejan hacer ningún movimiento porque es el banco Serfin, ya cobro meter dinero y todo eso, pero está congelada y no me dejan que hasta que está ya ahí entonces ya lo traté por internet y me sugirió ya me dio toda la información y mi suegro llamaron un día, en diferente tiempo entonces ahí es como yo creo que pensaron que iba a hacer un fraude o no sé y ya no me dejan meter a mi cuenta. Sigue porque desde que estábamos ahí yo tengo dinero entonces podemos meter dinero desde ahí, si ha medido mi suegra pero no más.

A.A. ¿En que banco le envían el dinero?

F.M. Entonces por lo regular mandamos por el base y ella lo saca en Banorte y luego cuando el caso se deposita en Serfin.

A.A. ¿En qué año del 2008, los años?

F.M. Mandado los cuando nosotros fuimos a la zapatería, siempre que nosotros le damos cuando nuestra gente está sin trabajo ni nada y fue cuando nosotros fuimos el negocio y si afuera mucho, por eso cuando de la zapatería eran las oficinas de esto de los zapatos nada más estaba esperando en sí porque ya tenía 2 años mandando la marca Bubble Gummers porque estaba verdad, esta marca no podía entrar a E.U.A. entonces cuando hablando con los gerentes de la empresa hasta que logré que se fueran a comprar

libre para exportarlo, hasta que me lo dieron pero yo ya había luchado y luchado, estaba trabajando pero seguía en los Bubble Gummers

A.A: ¿Les ha ido bien?

F.M: Pues ahorita que estamos en Azteca Mall, este es un proyecto como apoyando en la sala de exhibición, estamos provisional, estamos batallando un poquito pero buscamos otras alternativas, yo ya quería meter otro tipo y ahorita estoy iniciando no estoy de lleno pero iniciando una compañía que se llama ambi y es una agencia que nosotros podemos tener una agencia de electricidad, ambi energy es una compañía que da la luz y el gas, entonces es una agencia que nos paga por cada gente no pagan una comisión un servicio a parte de esto.

A.A: ¿Ustedes ya compraron el local de este proyecto?

F.M: Ya desde que inició el proyecto, a mi me encantó la idea y desde que inició siempre he estado apoyando al señor R. Me encanta su idea, ya lleva la construcción 2 años el proyecto más. Primero dios en unos años ya estará es una idea muy bonita, nos va a ayudar a mucha gente, si se abre Azteca Mall, va a ver muchísima gente de ofrecer nuestros productos y los eventos que se van hacer, y también darle otra imagen de negocios de México, porque aquí nada más conocen la 26th y así, pero México también tiene centros comerciales preciosos, este es uno que se quiere dar así.

A.A: ¿Ustedes tienen tratos con el consulado?

F.M: no, nunca hemos requeridos de los servicios del consulado

A.A: ¿y de las asociaciones de los migrantes?

F.M: nada, no nosotros solos, solamente esta de AF de WBDC, ellas me apoyaron mucho, cuando yo estaba en el proyecto de los zapatitos, ellas me apoyaron me dieron cursos para hacer lo del negocio, para mandar cartas y pedir los de Bubble Gumer, cuando tenía una duda siempre estaban dispuestas siempre se han portado muy bien, y ellos apoyan tengan documentos o no, apoyan entonces está muy bien, nos han ayudado mucho.

... para exportar, hasta que me lo dieron, yo ya había luchado y luchado, estaba
trabajaendo pero seguía en los Bubble Gum...

¿... ya ha ido bien?

¡M. Pues ahora que estamos en Avoca Mall, este es un proyecto como apoyando en la
esta de exhibición, estamos provisionalmente hablando un punto por hablar,
otras alternativas, yo ya quería meter otro tipo de oferta, estoy iniciando en estos días
para lanzar una compañía que se llama así y es una agencia que nosotros podemos
tener una agencia de electricidad, así y así, es una compañía que da la luz y el gas,
entonces es una agencia que nos paga por cada punto que pagan una comisión de servicios
parte de esto.

¿... ya compraron el local de este proyecto?

¡... ya compraron el local de este proyecto, a mí me encantó la idea y desde que inició siempre
la idea, quedando al señor R. Me encanta la idea, ya lleva la construcción 2 años y
mucho tiempo, tiempo días en unos años y ya está es una idea muy buena, nos va a dar
mucho dinero, se dice Avoca Mall, ya a veces muchísima gente de ofrecer nuestros
productos y los eventos que se van hacer, y también darle una imagen de negocio de
fácil, porque nada más conocen la City y así, pero México también tiene centros
comerciales preciosos, este es uno que se quiere dar así.

¿... ustedes tienen tratos con el consulado?

¡... ya tengo tratos con el consulado de los servicios del consulado.

¿... ya tiene las asociaciones de los migrantes?

¡... ya tengo las asociaciones, solamente está el AF de WBDC, ellas me apoyan mucho
en esto en la vida, en el proyecto de los migrantes, ellas me apoyan me dieron cursos para
llevarlos del negocio, para mandar cartas y en los de Bubble Gum, cuando tenía una
empresa y ellas siempre se han portado muy bien y ellas apoyan siempre
en esto, ya que en estos días muy bien, nos han ayudado mucho.

Innovación Vida

Doy conferencias, talleres, seminarios dentro comunidad Hispana es muy importante porque encontramos la necesidad de asociación, cuestiones de migrantes que en un momento sienten depresión por no estar conectados, cambio de raíces, de cultura y la situación de triste además del clima, en invierno que dura mucho tiempo la gente se deprime, encontramos muchas mujeres porque los hombres es más difícil que lo manifiesten en algún grupo.

De esa necesidad surgen talleres de autoestima, cultura, capacitación, le ayuda a la gente para continuar su vida para insertarse establecerse en la comunidad americana.

Mujeres empresarias de todo tipo

El cambio cultural es interesante porque en Mx vivimos de alguna forma, la mujer tiene limitantes como nuestras madres y abuelas, en este país, las mujeres tienen más recursos para la vida, y bajar es rucos les da una visión distintas, es posible, salir adelante

Formación: llegue hace 10 años, creyendo hablar inglés, estudie leyes en la UVM, realmente no sé nada, y eso necesita vivirlo para saber la frustración, entramos a un lugar que para mí era tortas y cuando empiezo a escuchar esas preguntas de cómo lo quieres pero en ingles, te quedas que voy a comer? Él hizo una torta a su estilo, me sentí tan frustrada, y mi hija dijo: esta es la última vez que me vuelve a pasar y en 6 meses ella se hizo literalmente bilingüe y eso marca la vida y esas frustraciones no solamente las sentimos nosotras.

Se tipo de frustraciones las sientes mientras estas penetrando, hace 10 años tu no veías los panorámicos en español, para comprar un celular teníamos que venir a la villita, 250 dólares eso nos costaba. No había acceso, porque para adquirir necesitas tu número de seguro social, referencias, cuando eres inmigrante tú no tienes nada de eso estas llegando a insertarte a una sociedad a un país que no es el tuyo no traes nada, no eres nada ni lo que has estudiado, abrirse camino en esta sociedad donde tienes una cierta posición, un estilo de vida y llegas a este país donde no eres nada ni eres nadie, y todo lo que has estudiado no te sirve, entonces empiezas y dices ok, fue muy difícil abrir brecha en el camino, el día de hoy que ves mas televisión en español, que están abriendo grupos que están estudiando contratan empresas americanas para entrevistar hispanos para saber sus gustos, y

Los talleres, conferencias, seminarios dentro de la comunidad Hispana es muy importante porque encontramos la necesidad de asociación, cuestiones de migrantes que en un momento sienten depresión por no estar conectados, cambio de roles, de cultura y la situación de este además del clima, en invierno que dura mucho tiempo la gente se aísla, encontramos muchas mujeres, porque los hombres es más difícil que lo manifiesten en algún grupo.

De esa necesidad surgen talleres de apoyo, por ejemplo, capacitación, le ayuda a la gente para continuar su vida para insertarse establecida en la comunidad americana.

Mujeres empiezan de todo tipo.

El cambio cultural es interesante porque en 70 vivimos de alguna forma, la mujer tiene limitantes como nuestras madres y abuelas, en este país, las mujeres tienen más recursos para la vida, y bajar es tener una visión latente, es posible, salir adelante.

El momento sigue hace 10 años, crecemos hablar inglés, estudie leyes en la UVM, entonces no se nada, y eso necesita vivirlo para saber la frustración, entramos a un taller de apoyo en esta taller, y cuando empiezo a responder esas preguntas de cómo lo vamos pasando, me voy a quedar que voy a comer? El hijo me tortura a su estilo, me sentí tan frustrada, en este taller, esta es la última vez que me voy a pasar y en 6 meses ella se hizo una nueva vida, y eso marca la vida y esas frustraciones no solamente las sentimos en esta.

En la frustración las siento mismas a las penetrando, hace 10 años tu no veías los cambios, en español, para comprar un celular teníamos que venir a la tienda, los dólares con los cambios, No había acceso porque para adquirir necesitas un número de registro social, entonces, cuando eres inmigrante tú no tienes nada de eso, estás haciendo un trabajo en una sociedad, a un país que no es el tuyo, no tienes nada, no eres nada ni lo que eres, estás en un camino, en esta sociedad donde tienes una cierta posición, en esta vida y llegar a este país donde no eres nada ni eres nadie, y todo lo que has estudiado no te sirve, entonces empiezas y dices ok, lo voy a hacer, difícil abrir brecha en el camino, el día de hoy me voy mas televisión en español, que están haciendo grupos que están estudiando, entonces empresas americanas para enseñar hispanos para saber sus gustos, y

transformar a comerciales, están preocupados por tener un servicio al cliente. Maicys Felicito a empresas que hablan español.

¿Motivación para salirte de México, cuál fue?

La situación financiera yo era dueña de una empresa en México, una escuela, una preparatoria. Me llegó muy duro con cuestiones de banco y de repente estaba yo ahogada y dije: ¿Qué voy hacer? Digo esos momento no se prendió el foto de ir a pedir ayudar, lo único que recuerdo era que yo tenía una quiero salir de aquí y llegue aquí a la ciudad de Chicago, tenía una amiga y abrió las puertas de su casa, bueno ella en su propio estilo estudiamos juntas en la universidad ella estudió Administración de empresas turísticas, pero bueno legando a este país me di cuenta que en realmente no era la profesionista sino era la empleada en una empresa y eso impacto muchísimo y dije : ¡Dios mío! ¿Y ahora qué voy hacer? Y me dice pues a empezar como yo, ¿Y por dónde empezamos? Pues yo ni conocía el sistema había visitado este país de vacaciones, pero no es lo mismo venir de turista donde todo te lo dan y te ayudan y welcome, welcome por que yo venía a gastar mis pesos mexicanos aquí y de repente resulta que no están esos... y resulta que cuando yo llego ya no eres turista y me dice: tienes que empezar desde abajo ok ¿Y cómo se empieza desde abajo? A lavar platos a un restaurante y te puedo meter a uno mexicano asi que... ok. Porque era el contacto.

Y de repente una abogada que estudiaba psicología educativa, literatura, que ha escrito y ¡Bueno! Me recuerdo en esa cocina con esas ollas de grasa y yo lo único que recordaba era te están pagando tanto...recuerda porque dices: el salario mínimo esta en \$5.50 si no mal recuerdo, y decía estas ganando \$50 pesos la hora, eso es mucho, no tienes que pensar pero después de dos horas era tan frustrante y eran 8 horas y a veces hacer el over time efectivamente 8 días dure, dure mucho... cuando el señor me pagó dije: ¿Sabe que? No voy a regresar, no es lo mío y él me dijo: yo sabía que tú no eras para esto, me quedo con ese cheque y de verdad digo que 'para lavar platos, no soy, porque no lo había hecho en mi país y bueno de ahí le dije a mi amiga esto no me gusta y entonces me dio otra opción y bueno dijo entonces hacer la limpieza de casa, yo había escuchado algunas amigas que estaban viniendo aquí a limpiar casa, y se iban a México y regresaban y me decían que era muy fácil porque la aspiradora y muy sencillo y te pagan muy bien y dije pues a lo mejor y si me recomiendan en una casa de una familia judíaamericana y me

transformar a comerciales, están preocupados por tener un servicio al cliente. Más allá
El hecho a empresas que hablan español.

Motivación para salir de México, cuál fue.

La situación financiera yo era dueño de una empresa en México, una escuela, una
preparatoria. Me llegó muy duro con cosas como de banco y de repente estás yo abogado,
dijer: ¿Qué voy hacer? Digo esos momentos no se prendió el foto de ir a pedir ayuda, lo
único que recuerdo era que yo tenía una puerta salir de aquí y llegue aquí a la ciudad de
Chicago, tenía una amiga y abrió las puertas de su casa, bueno ella en su propio estilo
estudiamos juntas en la universidad ella estudió Administración de empresas, mientras
pero bueno llegando a este país me di cuenta que en realidad no era la profesora que
era la empleada en una empresa y eso impacto muchísimo y dije: ¡Dios mío! ¡Y ahora qué
voy hacer? Y me dice pues a empujar como yo. Y por dónde empezamos? Pues yo no
conocía el sistema había visitado este país de vacaciones, pero no es lo mismo venir de
turista donde todo te lo dan y te ayudan y welcome, welcome por que yo venía a gastar
y me preocupaba aquí y de repente resulta que no están esos... y resulta que cuando yo
llamé a una amiga turista y me dice: tienes que empujar desde abajo ok. Y cómo se empuja
de abajo? A favor platos a un restaurante y te puedo meter a una mexicana así que
de porque era el contacto.

Y yo tenía una amiga que estudiaba psicología educativa, literatura que la escudo y
juntos. Me recuerdo en esa cocina con esas ollas de grasa y yo lo único que recuerdo
era cuando me acuerdo porque dice: el salario mínimo era en \$2.70 si no
te acordaba y decía estas ganando \$20 pesos la hora, eso es mucho, no tienes que
trabajar más de dos horas era tan fácil y eran 8 horas y a veces hacer el otro
trabajo era bastante 8 días dure, dure mucho, cuando el señor me pagó dije: ¿Sabes que?
No voy a trabajar, no es lo mío y él me dijo: yo sé que tú no eres para esto, me puede
ser un chupón y de verdad digo que "para los platos, no soy, porque no lo había hecho
en mi país y bueno de ahí le dije a mi amiga esto no me gusta y entonces me dio una
opción y bueno dijo entonces hacer la limpieza de casa, yo había escuchado algunas
amigas que estaban viviendo aquí a limpiar casa y se iban a México y regresaban y me
decían que era muy fácil porque la aspiración es muy sencilla y te pagan muy bien y dije
pues a lo mejor y si me recomendaran en una casa de una familia judía mexicana y me

dijeron te vamos a pagar \$400 dólares a la semana y yo dije: por hacer el aseo, ¡Oh my good! Eso está muy bien, no voy a pagar renta, no voy a pagar alimentos, ahí me voy a quedar en la casa, ok! El dinero es a lo que uno le dice: ¡Oh si! Y cuando empiezo hacer ese trabajo de levántate, estaba yo haciendo un trabajo de sirvienta ese es el trabajo aquí es la sirvienta, un trabajo honorable, ¿Por qué? ¡Qué más! Le pagan a uno muy bien, sin embargo cuando estas preparada, has estudiado, es un choque en ti, que dices: ¡No puede ser! Sacar a los perros a caminar, llevándolos en el frío, dándoles de comer, durmiendo...quiero decirte que fue terriblemente.

¿Cuánto tiempo duraste en ese trabajo?

Un mes, yo me busco otro, me tomo mi tiempo. Obviamente esto comenzó a deprimirme, porque dije: ¿A qué vine yo a este país? Yo no sé si la voy hacer, no sé si voy a poder con esto, en ese momento mi hija que me conoce muy bien...

Después entré a trabajar a una oficina donde empecé hacer telemarketing y eso estaba mejor.

¿Ya venias con tu hija? Si las dos llegamos

¿Eras divorciada? Viuda

Bueno hablar todos los días, por teléfono, llegó un momento en que mi oreja se planchó y dije no puede ser no vine para esto, obviamente ahí si me quedé más tiempo, más años me fui metiendo hacer más cosas, de tal manera que llegue hacer la mano derecha de la persona que estaba dirigiendo esa empresa, de tal manera que siempre esté con siguiente clientes y clientes para comprar casas y todo eso, ahí fue donde me metí a esas cosas y aprendí mucho de la crisis, pero yo como profesional no estaba realizada, comencé a sentir esa depresión, ese cambio y bueno este repercutió en mi vida, y un día me invitó a tomar un café y ella me dice: ¿Mami... qué te está pasando? ¿Por qué? ¿Cuál es la razón? Dónde está la mujer que a mí me educó, que me formó, tú me enseñaste hacer la mujer que hoy soy, yo sé quién eres tú, yo conozco todo tu potencial, todo lo que eres tú, todo lo que tú hacías en México, estoy acostumbrada a reuniones con padres de familia, haciendo programas, trabajando con el gobierno con tu comunidad, qué está pasando contigo. Yo lloré. La abraza, en esos momentos fue una válvula de escape, entonces ella conmovida me dice: sabes que yo te voy a ayudar y tú vas hacer lo que tú eres, quiero que te prepares a dar una conferencia, prepara el tema, tu lo vas a dar de lo demás yo te

dijeron te vamos a pagar \$400 dólares a la semana y yo dije: por hacer el caso... (Oh my
good). Eso está muy bien, no voy a pagar nada, no voy a pagar alimentos, ahí me voy a
quedar en la casa, ok! El dinero es a lo que uno le dice: ¡Oh sí! Y cuando empiezo a
ese trabajo de levante, estaba yo haciendo un trabajo de sirvienta ese el trabajo...
es la sirvienta, un trabajo honorífico. ¿Por qué? Qué más! Le pagan a uno muy bien, así
comparado cuando estas preparada, has estudiado, es un choque en ti, que dice: ¡No me
está a hacer a los perros a caminar, los pedos en el frío, dándoles de comer
durante... cuánto decide que me tiene que...

¿Cuánto tiempo duraste en ese trabajo?

Yo me fui a buscar otro, me tomo mi tiempo. Obviamente esto comenzó a deprimirme
porque dije: ¿A qué vine yo a este país? ¿Yo sé si la voy hacer, no sé si voy a poder
con esto en ese momento mi hija que me da... muy bien...

Después vine a trabajar a una oficina donde empezó hacer telemarketing y eso estaba
mejor.

¿Y a veces con tu hija? Si las dos llegamos

¿fueron divorciadas? Vívida

Entonces habíamos todos los días por teléfono, la de mi momento en que mi hija se plantó y
dijo: ¿Por qué no vine para esto, obviamente, ahí si me quedé más tiempo, más años me
fue a trabajar hacer más cosas, de tal manera que llegue hacer la mano derecha de la
dueña de la tienda, dirigiendo esa empresa, de tal manera que siempre este con algunas
cosas y a veces para comprar cosas y todo eso, ahí fue donde me metí a esas cosas y
entonces me dio de la crisis, pero yo como profesional no estaba realizada, como yo
quería una revolución, ese cambio y bueno ese experimento en mi vida, y un día me hicieron
una entrevista y ella me dice: ¿Mami... ¿qué te está pasando? ¿Por qué? ¿Cuál es la razón?
Entonces ella me dice que a mí me educó, que me enseñó a hacer la mujer
de la casa, que yo soy la que eres tú, yo conozco todo tu potencial, todo lo que eres tu futuro
fueron los padres que yo estoy acostumbrada a reuniones con padres de familia,
partiendo de ganas, trabajando con el gobierno con tu comunidad, que está pasando
contigo. Yo dije: La abraza, en esos momentos fue una válvula de escape, entonces ella
comovida me dice: sabes que yo te voy a ayudar y tú vas hacer lo que tu eres, quiero que
te prepares a dar una conferencia, prepara tu tema, tu vas a dar de lo demás, yo te

encargo, pasó el día, me llevó a un spa, me cambiaron el look, me compró vestido y llegó el día del evento iba hablar a los padres de familia un “cómo ser padres” cómo establecer esa relación; el auditorio estaba lleno, lo di con tanta pasión, eso era lo mío, yo estaba transmitiendo el mensaje, la gente tan conmovida con el mensaje que al final dijeron cual es el siguiente. Esa fue la primera de muchas, ya han pasado 4 años ya hemos ido a Nueva York a Indiana, en Illinois, el público es hispano, todo es en español 100%. Formó con apoyo de la cámara de comercio de Illinois; La hispana, de un organización de scores son empresarios americanos, que tuvieron mucho éxito y dan consejos a nuevas empresas y ahí fue donde comenzamos. Sin fines de lucro, te enseñan tu plan de negocios. También con el apoyo de banco Chase, es un banco que se abrió, tuvo la visión y abrió los servicio completamente al español, apoyo a pequeño mediano empresarios, hispanos aun en documentos, te piden la matrícula consular, el pasaporte.

¿Cuántos empleados tienen: 3, ¿Tiene profesión? Si

Tenemos personas que contratamos de otros organismos dependiendo del tema.

Viajan a México: No.

¿Mandan dinero?

Sí, a mi papá y a su esposa y también tengo casa que mantengo que está en Cuautla Morelos.

¿El dinero que envías es mensual? No, sólo cuando piden

entonces, pasó el día, me llevó a un spa, me hicieron el foot, me compró vestido y...
el día del evento iba hablar a los padres de familia un "cómo ser padres" cómo educar
en relación al auditorio estaba lleno, lo que con... una pasión, eso era lo mío, yo estaba
transmitiendo el mensaje, la gente me conocía con el mensaje que al final dijeron que
es el siguiente. Esa fue la primera de muchas, ya han pasado 4 años ya hemos ido a New York
York a Indiana, en Illinois, el público es hispano, todo es en español 100%. Formó un
apoyo de la cámara de comercio de Illinois, la hispana, de un organización de apoyo
empresarios americanos, que tuvieron muchos otros y dan consejos a nuevas empresas
ahí fue donde comenzamos. Sin fines de lucro, enseñan la plan de negocios.
También con el apoyo de Banco Chase, es un banco que se abrió, tuvo la visión y abrió
los servicios completamente al español, apoyo a pequeño mediano empresario, después
con los programas, te piden la matrícula cuando el pasaporte.

¿Cuántas empresas tienen? ¿Tiene profesión? Si

Tenemos personas que comienzan de cero, algunos dependientes del tema

Vienen a México No

Miembros directos

Si a mi papá y a su esposa y también tengo es a que momento que está en familia

Historia

El dinero que envías es mensual? No, sólo cuando piden

BIBLIOGRAFÍA

Libros

Arango Joaquín (2003) "La explicación teórica de las migraciones: Luz y sombra Migración y desarrollo". Octubre, número 001 *red internacional de migración y desarrollo zacatecas, Latinoamericanistas*.

Ariza, Marina (1998), "Los cambios en las ocupaciones de las mujeres: auge y declive del servicio doméstico", *revista Universidad de México*, abril-mayo, México, UNAM.

Barrera Bassols, Dalia y Cristina Oehmichen Bazar (eds.)(2000), *Migración y relaciones de género en México*, México, GIMTRAP, UNAM, IIA.

Bean, D.F. Edmonston, B; Passel, J. (1990) "Undocuemented Migration to the Unites States. IRCA and the Experience of the 1980's". The Rand Corporation and the Urban Institute, USA.

Bustamante, Jorge, A. (1988) "La política de Inmigración de Estados Unidos. Un análisis de sus contradicciones" p.p. 19-40 en López Castro, Gustavo; Pardo Galván Sergio *Migración en el Occidente de México*.

Brambilia Paz, Carlos (1985), *Migración y formación familiar en México*, México El Colegio de México.

Bustamante, Jorge A. (1988), *Migración de indocumentados a Estado Unidos de México*, CIESAS y Miguel Ángel Porrúa.

Cardero, María Elena (2002), "El impacto del TLCAN en el empleo femenino en México" en Liliana de Pauli (ed.), *Mujeres empoderamiento y justicia económica. Reflexiones de la experiencia en Latinoamérica y el Caribe*, México, UNIFEM.

Carrillo, Jorge, Alberto Hernández (1982), "La migración femenina hacia la frontera norte y los Estados", Centro de Estudios Fronterizos del Norte de México, ponencia, *IV Coloquio de Antropología e Historias Regionales Sobre Migraciones en el Occidente de México*, coloquio de Michoacán en Zamora.

Carrillo, Jorge, Alberto Hernández (1988) "La migración femenina hacia la frontera norte y los Estados Unidos", en Gustavo López Castro, (ed.) y Sergio Parado Galván, (coord.), *Migración en el occidente de México*, México, El Colegio de Michoacán.

Castle Stephen; Miller, Mark (2004) "La era de la migración" *movimientos internacionales de población en el mundo*. México. Universidad Autónoma de Zacatecas y Porrúa

Castro Neira, Yerko (2005), "Teoría transnacional: revisitando la comunidad de los antropólogos" en *Política y cultura, migración Nuevo Rostro Mundial*, revista de la UAM-X, núm. 23, México

Y. (2003). "La explicación teórica de las migraciones: Los y sus", *Migración y desarrollo*, Octubre, número 001 del *Instituto de Migración y Desarrollo*.

Y. (2004). "Las migraciones de las mujeres: Auge y declive", *Migración y desarrollo*, Octubre, número 001 del *Instituto de Migración y Desarrollo*.

Y. (2005). "Teoría transaccional: revisando la comunidad de los antropólogos", en *Política y cultura migratoria: cinco rostros*, *Revista de la UAM*, número 2, México.

Y. (2004). "La era de la migración" *Movimiento migratorio*, *Revista de la UAM*, número 2, México.

Y. (2005). "El impacto del TLCAN en el empleo femenino en México", en *El libro de la UAM* (ed.), *Mujeres empoderadas y justicia económica*, *Reflexiones de la UAM*, México: UNIFEM.

Y. (2005). "La migración femenina hacia la frontera norte", en *El libro de la UAM* (ed.), *Mujeres empoderadas y justicia económica*, *Reflexiones de la UAM*, México: UNIFEM.

Y. (2005). "El impacto del TLCAN en el empleo femenino en México", en *El libro de la UAM* (ed.), *Mujeres empoderadas y justicia económica*, *Reflexiones de la UAM*, México: UNIFEM.

Y. (2005). "El impacto del TLCAN en el empleo femenino en México", en *El libro de la UAM* (ed.), *Mujeres empoderadas y justicia económica*, *Reflexiones de la UAM*, México: UNIFEM.

Y. (2005). "El impacto del TLCAN en el empleo femenino en México", en *El libro de la UAM* (ed.), *Mujeres empoderadas y justicia económica*, *Reflexiones de la UAM*, México: UNIFEM.

Y. (2005). "El impacto del TLCAN en el empleo femenino en México", en *El libro de la UAM* (ed.), *Mujeres empoderadas y justicia económica*, *Reflexiones de la UAM*, México: UNIFEM.

Correa Castro, Yolanda (2009) *Ahora las mujeres se mandan solas Migración transnacional y relaciones de género*. México, Universidad Autónoma de Querétaro y Plaza y Valdés

Comisión Nacional de los Derechos Humanos en México (1999), *Estudio sobre las violaciones a los derechos humanos de la mujer mexicana que emigra hacia Estados Unidos de América*, México.

CIDE Evaluación Externa del "Programa 3 x 1 para Migrantes 2007", marzo 2008.

D'Auberrete Buznego, María Eugenia (2002) "Migración transnacional, mujeres y reacomodos domésticos" en *Con voz propia*, México, Instituto de Ciencias Sociales y humanidades, Benemérita universidad Autónoma de Puebla

Durand, Jorge (1994), *Más allá de la línea. Patronos migratorios entre México y estados Unidos*, México, CONACULTA.

Durand, Jorge (2007) *El programa Bracero (1942-1964)*. Un balance Crítico. Migración y Desarrollo, segundo semestre, número 9. Red de Migración y Desarrollo, Zacatecas, Latinoamericanistas p.p. 27-43

Elton, Carlote (1978), "Migración femenina en América latina, factores determinantes", *Centro Latinoamericano de Demografía*, Serie E, núm.26, Santiago de Chile.

Frade Rubio, Laura (2001), "Las implicaciones de la globalización económica y la internacionalización del Estado en las mujeres", México, Milenio Feminista y el Banco Mundial en la mira de las mujeres.

García Brígida y Orlandina de Oliveira (1994), *Trabajo Femenino y vida familiar en México*, México, Colegio México.

Gutiérrez Castañeda, Griselda (2002), *Perspectivas de género: cruce de caminos y nuevas claves interpretativas*, ensayos sobre feminismo, política y filosofía, programa universitario de estudios de género, México UNAM y Porrúa.

Lugo Gárfias, María Elena (1999), *Estudio sobre las violaciones a los Derechos Humanos de la mujer mexicana que emigra hacia Estado Unidos de América*, México, CNDH.

Palacios Izcara P. y Andrade Rubio K. L. (2003), *La entrevista en profundidad. Teoría y práctica*, Universidad Autónoma de Tamaulipas, México. PROMEP.

Portes, Alejandro (2003.) *La globalización desde abajo: transnacionalismo inmigrante y desarrollo. La experiencia de Estados Unidos y América Latina*, México, FLACSO-México, FLACSO, Porrúa.

Rueda Peiro, Isabel (1998), México, crisis, reestructuración económica, social y política, México, I.I.E. UNAM

Castro, Yolanda (2009) *El cuerpo de la mujer se manda sola*. México: Universidad Autónoma de Querétaro. Plaza y Valdés.

Comisión Nacional de los Derechos Humanos en México (1999). *Estudio sobre las violaciones a los derechos humanos de la mujer mexicana que emigra hacia Estados Unidos*. México: América de México.

CIDE Evaluación Externa del Programa 3 x 1 para Migrantes 2007, marzo 2008.

D'Aubertete Buznego, María Eugenia (2002) "Migración transnacional: mujeres y conocimientos domésticos" en *Con voz propia*, México: Instituto de Ciencias Sociales y Humanidades, Benemérita Universidad Autónoma de Puebla.

Durand, Jorge (1994). *Más allá de la línea: fronteras migratorias entre México y Estados Unidos*. México: CONACULTA.

Durand, Jorge (2007) *El programa Bravero (1972-1984). Un balance crítico*. Migración y Desarrollo, segundo semestre, número 9. Red de Migración y Desarrollo. Xalapa. *Estudios Migratorios* p. 27-43.

Elizalde, Antonio (1978). "Migración femenina en América latina: factores determinantes". *Revista Latinoamericana de Demografía*, núm. 26. Santiago de Chile.

Frade Rubio, Laura (2001). "Las implicaciones de la globalización económica y la modernización del Estado en las mujeres". México: Milenio Femenino y el Estado. *Mujeres en la mira de las mujeres*.

García Aragón y Othandun de Oliviera (1994). *Tropezo Femenino y vida cotidiana en México*. México: Colegio México.

González Castañeda, Griselda (2002). *Resistencia de género: cruce de caminos y nuevas formas participativas, ensayos sobre feminismo, política y filosofía*. Programa de Estudios de Género, México: UNAM y Pomda.

León García, María Elena (1999). *Estudio sobre las violaciones a los Derechos Humanos de la mujer mexicana que emigra hacia Estados Unidos de América*. México: CNDH.

León García, P. y Andrade Rubio K. E. (2003). *La entrevista en profundidad*. Teoría y práctica. Universidad Autónoma de Tamaulipas, México. PROMEP.

Pérez Aljandino (2003). *La globalización desde abajo: transnacionalismo migrante y desarrollo*. La experiencia de Estados Unidos y América Latina. México: ELA-SO-México. ELA-SO, Pomda.

Rueda Peiro, Isabel (1998). México, crisis, reconstrucción económica, social y política. México, I.I.E. UNAM.

Szas, Ivonne (199), "La perspectiva de género en el estudio de la migración femenina en México", en Brigada García (coord.) Mujer, género y población en México, México, COLMEX, Sociedad Mexicana de Demografía.

Woo, morales Ofelia. (2000), Las mujeres también nos vamos al norte, México Universidad de Guadalajara.

Periódicos consultados

El economista: www.eleconomista.com.mx/

El país: www.elpais.com/

El Universal: www.eluniversal.com.mx/

La Jornada: <http://www.jornada.unam.mx>

Milenio Diario: www.milenio.com

Páginas de internet consultadas

<http://redalyc.uaemex.mx>

<http://rimd.reduaz.mx/revista/rev1/JoaquinArango.pdf>

www.migracionydesarrollo.org

COLEF: www.colef.mx/

ONU: <http://www.un.org/es/>

CIDH: <http://www.cidh.oas.org>

CNDH: <http://www.cndh.org.mx/>

UE: http://europa.eu/index_es.htm

I.N.M: <http://www.inm.gob.mx/>

I.N.M: www.inmujeres.gob.mx/

Declaración universal de los derechos Humanos: <http://www.un.org/es/documents/udhr/>

S.G: www.gobernacion.gob.mx/

Red Internacional de Migración y Desarrollo: <http://www.migracionydesarrollo.org/>

O.I. M: <http://www.iom.int/jahia/Jahia/lang/es/pid/1>

Instituto de Estudios y divulgación sobre Migración : www.estudiosdemigracion.org/

Instituto de Investigación Jurídicas de la UNAM: www.juridicas.unam.mx/

Wool, Monte O. (2000). Las migraciones también nos vamos al norte. México: Universidad de Guadalajara.

Wool, Monte O. (1997). La perspectiva de género en el estudio de la migración femenina en México. en Brigada García (coord.) Migración, género y población en México. México: COLMEX, Sociedad Mexicana de Demografía.

Periódicos consultados

- [Economía \[www.economia.com.mx\]\(http://www.economia.com.mx\)](http://www.economia.com.mx)
- [El País \[www.elpais.com\]\(http://elpais.com\)](http://elpais.com)
- [El Universal \[www.eluniversal.com.mx\]\(http://www.eluniversal.com.mx\)](http://www.eluniversal.com.mx)
- [Fortalecer \[www.fortalecer.com.mx\]\(http://www.fortalecer.com.mx\)](http://www.fortalecer.com.mx)
- [Milenio \[www.milenio.com\]\(http://www.milenio.com\)](http://www.milenio.com)
- Revistas de Internet consultadas
- [El Observador \[www.observador.com.mx\]\(http://www.observador.com.mx\)](http://www.observador.com.mx)
- www.migracionydesarrollo.org
- CNFR: www.cnfr.mx/
- CNDR: <http://www.cn.org/>
- CIDH: <http://www.cidh.org/>
- CNDH: <http://www.cndh.org.mx/>
- CJ: <http://www.cj.fgq.es/>
- INM: <http://www.inm.gob.mx/>
- IA: www.ia.gob.mx/
- Instituto Universal de los Derechos Humanos: <http://www.un.org/es/declaration.html>
- IA: <http://www.ia.gob.mx/>
- Red Internacional de Migración y Desarrollo: <http://www.migracionydesarrollo.org>
- CEA: <http://www.cea.int/abstacta.html>
- Instituto de Estudios y Divulgación sobre Migración: www.estudiosmigracion.com.mx/
- Instituto de Investigación Jurídica de la UNAM: www.juridicas.unam.mx/

Instituto de Investigaciones Económicas de la UNAM:

BID: <http://www.iadb.org/es/banco-interamericano-de-desarrollo,2837.html>

OCDE: www.oecd.org/

BM: www.bancomundial.org.mx/

OIT: www.ilo.org/global/lang-es/index.htm

<http://www.accionchicago.org>

<http://www.wbdc.org/>

<http://www.lavillitachamber.org>

Instituto de Investigaciones Económicas de la UNAM

<http://www.iieb.org.mx>

<http://www.inec.org>

<http://www.bancomundial.org.mx>

<http://www.ifo.org/foia/foia-es/index.html>

<http://www.inec.org>

<http://www.inec.org>

<http://www.inec.org>