



---

**B O N A N Z A S**

---

- Los estudios migratorios son imprecisos respecto a los factores que empujan el retorno de los migrantes a México. Se han privilegiado razones de índole económica en la toma de esa decisión crucial, buscando establecer una relación plausible entre la inversión migrante y las condiciones económicas locales, lo que en más de una ocasión ha llevado a poner en duda la eficacia y hasta la racionalidad económica de los migrantes. En este artículo se sugiere que el retorno, entendido como una estrategia cultural socialmente construida por los migrantes, puede ayudar a entender las inversiones económicas como parte de un proyecto que se construía y consolidaba a través de múltiples y pequeñas decisiones a lo largo del tiempo y no como un evento aislado, en ocasiones incluso inexplicable. El retorno entendido como construcción permite, nos parece, incorporar otros factores y dinámicas, sobre todo de índole social, en la definición del momento del retorno. El artículo da cuenta de la existencia de ese proceso de construcción social del retorno, elaborado a partir de acciones, decisiones y negociaciones familiares arduas y complejas, donde la mujer tuvo una participación activa y decisiva. Estrategia del retorno en la que ella encontró además la posibilidad de transformarse de trabajadora en empresaria. Con todo, esto no fue siempre así. Parecería que fue sobre todo una segunda generación de migrantes femeninas la que mejor contribuyó a perfilar la estrategia del retorno.*
- *Migration studies have not been clear about the factors that make migrants return to Mexico.*
  - *The main reasons given have been of an economic type, attempting to establish a plausible relation between local economic conditions and the investments made by returning migrants, which has led on several occasions to the creation of doubts about the migrants' effectiveness and even of their economic sense.*
  - *In this article it is suggested that once their return is understood as a socially constructed cultural strategy, the migrants' economic investments can be seen as part of a project, that was built up and consolidated over an extended period of time by means of many small decisions, rather than as an isolated, at times frankly inexplicable, event. Understanding the return as a construction would seem to allow other factors and dynamics, especially of a social type, to be incorporated in any definition of the moment.*
  - *An account is provided of the social construction of this process of return, through the actions, decisions and complicated negotiations in the family, where the participation of women was crucial. The return strategy allowed women to transform themselves from being employees to being entrepreneurs, though not at first, as there is evidence that it was the second generation of female migrants who contributed most to shaping the return strategy.*

## Las emigrantes y la estrategia del retorno a México<sup>1</sup>

---

**A** las muchas incertidumbres que definen la vida rural actual se ha sumado una nueva incógnita: el destino de los hijos ausentes, como Susana. Ella, como tantas otras muchachas de la sierra del Tigre, Jalisco, salió de su tierra, recién casada con un emigrado, a vivir a Miami, Florida. Eso sucedió hace diez años. Hoy, ella, Felipe —su esposo— y Arnulfo —su hermano— han formado una comunidad de vida y trabajo que les ha permitido a los tres permanecer de manera regular en el mercado laboral en el otro lado. A pesar del esfuerzo desplegado a lo largo de una década, ellos no han anunciado y, menos aún, puesto en marcha alguno de los mecanismos que, se sabía, iniciaban el esperado proceso de regreso al terruño. Esto preocupa a los padres de Susana, antiguos migrantes que, como tantos otros, conocen y comparten lo que llegó a ser una auténtica estrategia del retorno que, sin embargo, hoy se advierte en extremo dislocada. La certeza del regreso a México, avalada en la estrategia cultural del retorno, ha dado paso a un escenario de incertidumbre social respecto al destino de los emigrados de este tiempo, de los que se encuentran en la actualidad en Estados Unidos.

---

\* Universidad de Guadalajara. Correo electrónico: parias@megared.net.mx

<sup>1</sup> Este trabajo se basa en los materiales recopilados para el proyecto “Las empresarias que nos heredan las crisis”, auspiciado por el PIEM-El Colegio de México, a quien agradezco el apoyo económico y, desde luego, también académico de Florinda Riquer. Las entrevistas se realizaron en San José de Gracia, Michoacán, Concepción de Buenos Aires, Tonalá y Zapotlanejo, Jalisco, e Irapuato y San José Iturbide, Guanajuato.

Y es que para los emigrantes de las décadas 1960-1980 la estrategia del retorno llegó a ser un fenómeno socialmente pautado y reconocible. Se trataba, a fin de cuentas, de una estrategia acuñada con gran dificultad y afinada mediante el análisis minucioso de las experiencias exitosas y frustradas de las familias que convivían en los barrios, campamentos, lugares de trabajo donde se congregaban los emigrantes en el otro lado: Los Ángeles, Chicago, las zonas rurales de California y Texas.

De este modo, podemos decir que la estrategia del retorno se convirtió en un patrón de comportamiento, hecho de mecanismos y signos socialmente identificables para la gente de muchas microrregiones del occidente de México en ese largo periodo de la migración mexicana que sucedió a la etapa bracera: la fase indocumentada. En esos veintidós años que transcurrieron de 1964 a 1986 la emigración mexicana volvió a ser, como antes de los convenios braceros, de tipo familiar, es decir, a incluir a mujeres y niños (Durand, 1996). De acuerdo con los datos del MMP-1996, durante los convenios braceros la migración de mujeres fue del orden de 6.2 por ciento, porcentaje que se incrementó a 24.3 en la etapa indocumentada. Al mismo tiempo, más de la mitad (51.3 por ciento) de las emigradas, legales e ilegales, de ese tiempo se integró al mercado de trabajo en Estados Unidos (Durand, 1996).

No obstante esa presencia femenina creciente y laboralmente vigorosa en el proceso migratorio, los estudios suelen hacer hincapié en los recursos e inversiones de un miembro de la familia, por lo regular el padre, para establecer el tipo y nivel de ingreso en Estados Unidos y para definir el ritmo y rumbo del retorno a México (López, 1986; Massey *et al.*, 1987; Orozco, 1992). Sin embargo, parecería que un factor crucial de la estrategia del retorno era también la participación femenina, tanto en lo relativo al trabajo remunerado de tipo formal como en los esfuerzos y proyectos alternativos de generación de ingresos familiares. De esa combinación de quehaceres e ingresos dependía en buena medida la posibilidad de llegar al momento del retorno con los ahorros necesarios para echar a andar, en México, los proyectos largamente elaborados en Estados Unidos.

En general, los estudios migratorios suelen ser imprecisos acerca de los factores que empujaban el retorno definitivo a México. De manera más o menos explícita se han privilegiado los elementos de índole económica en la toma de esa decisión crucial. Y allí siempre han quedado zonas oscuras. Por lo regular, se ha

tratado de establecer una relación plausible entre la inversión migrante y las condiciones económicas locales, lo que en más de una ocasión ha llevado a poner en duda la eficacia y hasta la racionalidad económica de los migrantes: se ha mencionado el exceso de gasto destinado al consumo, a los bienes suntuarios, a la inversión inmobiliaria, en vez de inversiones productivas en las actividades que se suponen tradicionales y en apariencia vigentes del mundo rural (Dinerman, 1988; López, 1986; Wiest, 1983). Esa visión ha sido criticada con tino por Durand, Parrado y Massey (1996).

Pero quizá hay algo más. Señalar que el retorno formaba parte de una estrategia cultural socialmente construida por los migrantes puede ayudar a entender las inversiones económicas como parte de un proyecto que se construía y consolidaba mediante múltiples y pequeñas decisiones a lo largo del tiempo y no como un evento aislado, en ocasiones incluso inexplicable. El retorno entendido como construcción permite, nos parece, incorporar otros factores y dinámicas, sobre todo de índole social, en la definición del momento del retorno.

Desde luego que no en todos los casos la estrategia resultó exitosa. Tampoco se puede hablar de unidades domésticas que hayan compartido una racionalidad económica única, indiscutible e invariable a través del tiempo y los acontecimientos. En verdad, hay muchos ejemplos que muestran exactamente lo contrario. La tesis de Víctor Espinosa (1996) ofrece un ejemplo dramático de la dificultad de concretar un proyecto familiar de retorno. Como quiera, unos y otros dan cuenta de la existencia de ese proceso de construcción social del retorno, elaborado a partir de acciones, decisiones y negociaciones familiares arduas y complejas, en que la mujer tuvo una participación activa y decisiva. Estrategia del retorno que fue, muchas veces, la ocasión para ellas de transformarse de trabajadoras en empresarias. Con todo, esto no fue siempre así. Parecería que fue sobre todo una segunda generación de mujeres inmigrantes en Estados Unidos la que mejor contribuyó a perfilar la estrategia del retorno.

## ■ Las primeras emigrantes indocumentadas

En la segunda mitad de la década de 1960, con la ruptura del patrón migratorio bracero, es decir, masculino, juvenil y de retorno forzado, se abrió la puerta a la

migración femenina a Estados Unidos por una doble vía: por una parte, a través de la reunificación familiar que impulsó el desplazamiento de esposas e hijas, muchas de las cuales, a través de parientes, paisanas y vecinas, se incorporaron a los empleos tradicionales como la agricultura, pero también a los nuevos mercados de trabajo que se abrían sobre todo en las ciudades estadounidenses en los servicios, la manufactura, el comercio (Durand, 1996).

Por otra parte, se suscitó un tipo especial de migración femenina que dejó escasa huella en la literatura, pero que caló hondo en la condición migrante: la mujer rural casada sola que había quedado viuda, había sido abandonada, o el marido, por diferentes razones, estaba incapacitado para trabajar o encargarse de la familia. En el mundo rural de la época se dejaba sentir la crisis irremediable de las actividades agropecuarias y no se advertían aún las señales de quehaceres distintos que permitieran la supervivencia de los vecinos en su tierra, de tal modo que resultaba muy difícil para una mujer sola y con hijos salir adelante en su localidad. Las historias de vida recogidas en localidades de Guanajuato, Jalisco y Michoacán dan cuenta de los esfuerzos imposibles de esas mujeres por encontrar empleo, por mantener la parcela en operación, de los conflictos con familiares de los esposos que casi siempre lograron apropiarse de las parcelas ejidales, animales y pequeñas propiedades que ellas habían trabajado. La precariedad social y legal, es decir, la ausencia casi total de la mujer de los registros formales y de las previsiones conyugales, hizo facilísimo el despojo que las orilló a irse, que las convirtió en emigrantes. El camino de la migración femenina se definió de acuerdo con el rumbo que había seguido su familia, lo que en la región occidental del país significaba el desplazamiento a campos y ciudades de Estados Unidos.

Ese tipo de mujer emigrante compartía varias características: por lo regular tenía varios, a veces muchos, hijos, a los que dejó “encargados” con algún familiar; ella se fue sola, pero como parte de una red migratoria que le permitió llegar de manera directa a Estados Unidos, conseguir alojamiento y encontrar empleo. Su carrera laboral era contra el tiempo: tenía que conseguir trabajo e iniciar un hogar para regresar a México a buscar a sus hijos. De allí que esa generación de mujeres haya buscado empleo estable, aunque no fuera bien pagado y, si era posible, en zonas urbanas, para facilitar la educación de los hijos que iban a llegar. Esto puede explicar quizá la existencia de una mayor proporción de mujeres en Chicago y en la ciudad-casino de Reno: 7.6 por ciento de mujeres y 6.4 por ciento de hombres;

2.7 por ciento de mujeres y 1.8 por ciento de hombres, respectivamente (Durand, 1996).

Aunque solían iniciarse en el empleo agrícola —actividad que congregaba a la mayor parte de los emigrantes— y el trabajo doméstico, ellas preferían el quehacer manufacturero, es decir, la calidad de obreras, que les garantizaba una mayor estabilidad laboral y el acceso a servicios sociales. En el periodo 1965-1986, el trabajo industrial ocupó el segundo lugar, 10.7 por ciento, entre las opciones ocupacionales de las emigrantes, sólo después de la agricultura (MMP-1996).

Pronto, muchas de ellas demostraron ser al mismo tiempo buenas trabajadoras y muy fieles con la empresa, de modo que establecieron relaciones estrechas con patrones y mayordomos que, en muchos casos, las apoyaron para el logro de su prioridad vital: reunirse con sus hijos lo más pronto posible. Con todo, la separación solía durar entre uno y tres años. Una vez asegurados el trabajo y un lugar para vivir, ellas regresaron a México, en ocasiones por única vez en su vida, a recoger a sus hijos, a quienes lograron pasar al otro lado en episodios que se convirtieron en leyendas familiares.

A partir de la reunificación familiar, el comportamiento personal y laboral femenino de esa época fue casi un modelo, un ejemplo del que presumen hijos y conocidos: mujeres que no se volvieron a casar, que se caracterizaron por una alta estabilidad laboral, que fueron muy trabajadoras y leales con las empresas donde trabajaron sin cesar y sin chistar. Eso significó, al mismo tiempo, que ellas mantuvieron un bajísimo perfil de participación laboral, sindical y, en general, de vida social. Para ellas no había prioridades personales: se trataba de asegurar la permanencia en el otro lado y de formar a sus hijos. De acuerdo con los datos de MMP-1996, la migración femenina era más duradera que la de los hombres: en el periodo 1965-1986 más de una tercera parte de las mujeres, 35.4 por ciento, permaneció por más de cinco años consecutivos en Estados Unidos, en tanto que sólo 15.3 por ciento de los hombres se comportó de esa manera.

Por lo regular, hijos e hijas estudiaron más o menos hasta los 15 años y comenzaron a trabajar de manera doblemente ilegal: por condición migratoria y por edad. Los patrones los aceptaban así como una manera de ayudarlos —desde luego también de pagarles poco— y en la práctica ese fue un mecanismo eficaz para conseguir papeles que legalizaran su estancia en el otro lado. Con documentos en mano y con el ahorro de todos fue posible comprar una casa en Estados Unidos, hacerse de

lotes en el lugar de origen en México o en alguna ciudad cercana al terruño de origen.

En general, puede decirse que en la jerarquía de prioridades de la mujer emigrante de esa época, de esa generación, el retorno no ocupó un lugar importante más allá de la añoranza. Con los años, su objetivo fue seguir en la empresa hasta obtener la jubilación y en ese momento, de acuerdo con la ubicación de los hijos, decidir el lugar de su propio destino. Así, hoy suelen encontrarse en los pueblos viejecitas jubiladas, cuyos últimos años trascurren en un ir y venir entre ambos países, visitando hijos, viendo crecer nietos.

La imagen social que heredó y difundió ese tipo de emigrante fue la de una mujer laboralmente muy trabajadora, pero siempre en calidad de asalariada; socialmente muy responsable, pero siempre subordinada a la dinámica familiar, es decir, sin un proyecto personal de retorno; de una integración funcional y cultural mínima, pero al mismo tiempo eficaz en el otro lado. Muchas de las empresarias de hoy son hijas de esas mujeres que, a pesar de todo, aportaron elementos clave para la siguiente generación de inmigrantes.

## ■ La estrategia del retorno

El escenario de las hijas de familias o madres emigrantes resultó, desde luego, muy distinto al de sus progenitoras: ellas, que llegaron pequeñas a Estados Unidos, pudieron ir algún tiempo a la escuela, aprendieron mal que bien a manejarse en inglés, tuvieron que trabajar desde chicas, conocieron de cerca la discriminación laboral y racial, crecieron en barrios donde había compatriotas de distintos lugares de la república, aunque de parecida condición, es decir, donde casi todos pensaban en volver a México y entre todos acuñaban, con buenas y malas experiencias, los mecanismos de la cultura del retorno.

Un buen ejemplo es el de Lucía. Ella es originaria de una pequeña localidad ranchera del estado de Aguascalientes, y emigró con su madre y siete hermanos a Los Ángeles en 1969. Tenía quince años. Su madre, que había emigrado tres años antes, era obrera en una empresa electrónica, y allí entró a trabajar Lucía. En esa empresa permaneció doce años, es decir, casi hasta el momento de regresar a México. En las noches, después de salir de la fábrica, Lucía estudiaba inglés en una acade-

mia. Allí conoció a Fermín, su marido. Fermín había salido de trece años de San José de Gracia, Michoacán, primero a la ciudad de México y después a Los Ángeles. Él trabajaba en un restaurante.

Se casaron cuando Lucía tenía diecinueve años, y ella siguió en la fábrica, él en el restaurante. Poco después, al constatar que con los salarios respectivos sería imposible ahorrar para el retorno que ambos juzgaban necesario, empezaron su primera aventura de trabajo independiente en Estados Unidos sin dejar desde luego sus respectivos empleos. Se asociaron con un puertorriqueño en una cafetería, pero la sociedad no funcionó. Lucía, a la salida de la fábrica y durante los fines de semana, quería ayudar a Fermín, pero el puertorriqueño no la dejaba. Para él, se trataba de un negocio entre Fermín y él, que debían manejar entre ambos, no de una empresa con ayuda familiar no pagada. De hecho, la esposa del puertorriqueño no colaboraba en la cafetería. Como nunca pudieron coincidir, se separaron.

La experiencia les enseñó dos cosas a Lucía y Fermín: uno, que con un trabajo común extra era posible generar ahorros importantes y, dos, que era mejor tratar con compatriotas. Se asociaron entonces con una pareja de León, Guanajuato, para instalar una zapatería donde iban a vender calzado de esa ciudad, donde el socio, como buen leonés, tenía parientes zapateros. Andaban en busca de local en un *shopping center* cuando les ofrecieron en venta una tienda de discos. Aunque no conocían ese negocio, estaba barato y se los traspasaron con todo el equipo. Sobre la marcha aprendieron a vender discos, y cuando se separaron de los de León ya tenían los recursos y conocimientos para instalarse de manera independiente. Y lo hicieron. La combinación de salarios para vivir y ganancias para invertir les permitió comprar la casa donde vivían en Estados Unidos, dos carros y varios terrenos en San José de Gracia.

En verdad, no les quedaba otra alternativa que trabajar así, ya que pensaban seriamente en el retorno a México. Tenían cuatro hijos que comenzaban a ir a la escuela y constataban, en la experiencia de otras familias, que ese momento era el definitivo: si los niños traspasaban el umbral de la primaria en Estados Unidos, ya no querían regresar a México, se educaban y actuaban como gringos. Marta sobre todo era muy sensible a esa cuestión que, ella veía, era motivo de tensión y conflictos interminables en las familias inmigrantes de su entorno. Fermín, por su parte, ya estaba cansado de vivir separado de su familia. Sin mayor discusión, se decidió que



el retorno sería a San José de Gracia, la tierra de Fermín. Seguramente fue una decisión acertada, porque San José era una sociedad más dinámica que el pueblo de Lucía. Pero en esto quizá subyace una regla residencial más general: las parejas de diferente lugar de origen que se formaban en Estados Unidos solían regresar a la tierra del marido.

Decidido el retorno, pusieron en venta la tienda de discos, la casa y uno de los carros. Con ese dinero regresaron a San José. Con todo, el retorno fue complicado y costoso. Pasaron seis meses antes de decidir el tipo de negocio que podían instalar porque Fermín no quería seguir en lo del restaurante, a pesar de que esa era, a fin de cuentas, la actividad que mejor conocía. Lo que sí tenían claro era que el dinero ahorrado por distintas vías iba a ser para el negocio y no para construir la casa. El dinero para la vivienda tenía que salir, insistía Lucía, del negocio que instalaran, no de los ahorros. En Los Ángeles habían conocido numerosos casos de emigrantes que al llegar a México no resistían la tentación de vender lo que habían acumulado y usar ese ahorro para hacerse la gran casa, con lo cual, al poco tiempo, debían regresar a trabajar a Estados Unidos. Al final, Fermín aceptó su destino e instalaron lo que fue el primer restaurante que hubo en San José y el pionero en instalarse a pie de carretera; algo inimaginable en ese momento, pero que se convirtió en un modelo infinitamente imitado en esa microrregión de la Sierra del Tigre. Fermín y Lucía fueron pioneros en otro sentido. Hasta ese momento, la participación femenina en los negocios, aunque existía, se juzgaba esporádica, complementaria, fruto de la casualidad más que de la voluntad femenina, de tal modo que con facilidad podía ser omitida por la sociedad rural. A partir de la presencia activa y decisiva de Lucía en el restaurante la sociedad local tuvo que empezar a aceptar la visibilidad de la mujer en la vida económica. Desde luego que Lucía no fue la primera ni la única en hacer la diferencia entre la esposa que “ayuda” y la esposa como auténtica socia de los negocios, pero su quehacer nutrió y apoyó la corriente de cambio femenino que se suscitó a partir de la década de los ochenta en muchas microrregiones rurales de México.

El caso de Lucía y Fermín, aunque ejemplar, no es exclusivo. En verdad, varias mujeres rurales o de ciudades pequeñas que hoy comparten, a veces encabezan, empresas familiares en el occidente de México tienen trayectorias similares. A partir de ellas podemos hablar de una estrategia del retorno construida con base en tres principios básicos.



En primer lugar, del empleo asalariado estable de ambos cónyuges en Estados Unidos. Por lo regular, las mujeres en cuestión apenas dejaron de trabajar cuando nacieron sus hijos, que quedaron a cargo de alguna pariente llegada incluso ex profeso de México para esa tarea. Las mujeres no dudaban ni escatimaban en pagar el pasaje y el cruce fronterizo de alguna hermana o prima con tal de regresar a trabajar a la mayor brevedad posible.

En segundo lugar, de una combinación de actividades formales e informales en Estados Unidos. El empleo asalariado en empresas más o menos reconocidas daba acceso a salarios y servicios sociales, lo que era crucial cuando los hijos eran pequeños. El trabajo en actividades independientes generaba ganancias que se transformaban en ahorros. A ellas dedicaban las familias y en especial las mujeres buena parte de su tiempo “libre”, después de la salida del trabajo, en los días de descanso de cada quien, los fines de semana de todos. En verdad, solía establecerse una compleja organización doméstica para mantener la actividad independiente de pequeñas tiendas, venta de comida y artículos diversos, locales en tianguis domingueros, elaboración de productos especiales que sólo las mexicanas sabían hacer. La combinación de ambas actividades era lo que permitía hacer distintas y sucesivas inversiones a lo largo del tiempo.

En tercer lugar, las inversiones en ambos lados de la frontera. De acuerdo con los recursos económicos y culturales de los inmigrantes, lo más accesible para ellos en Estados Unidos era la compra de una casa a crédito. Esto permitía algo muy simple, pero muy valorado por la gente de la región occidental del país: no gastar en renta y hacer de la vivienda una inversión a largo plazo. En muchos casos esa inversión tuvo la ventaja adicional de que con el paso del tiempo y los cambios urbanos las casas se revalorizaron o hubo modificaciones en el uso del suelo que les permitieron venderlas a muy buen precio.

En este lado de la frontera, una de las inversiones más conocidas y comentadas de los emigrantes ha sido la compra de lotes y casas en su localidad de origen o en la ciudad más cercana de su microrregión (Cabrera, 1995). De hecho, los emigrantes parecería haber tenido mucho que ver en el incremento del precio del suelo urbano y rústico a veces mucho más allá de lo que ameritaba la urbanización o la calidad del suelo para usos productivos como en los Altos de Jalisco (Cabrera, 1995).

Pero, como muestra el ejemplo de Lucía y Fermín, la compra de sucesivos terrenos puede ser vista como la forma de inversión económica y socialmente más

accesible a los emigrantes como parte de una estrategia a largo plazo y no como un fin en sí mismo. Es decir, no se trataba de que ellos pensarán quedarse de modo indefinido con esos lotes o no supieran qué hacer con el dinero; era simplemente la manera más factible de utilizar y capitalizar con presteza el ahorro que se generaba poco a poco en Estados Unidos. En la práctica esta resultó además una buena manera de diversificar las inversiones, diversificación que mostró sus virtudes a la hora de vender para un propósito mayor: lotes distintos en ubicaciones diferentes resultaron más fáciles y rápidos de vender, de conseguir liquidez. Incluso sirvieron como parte de pago para iniciar o concluir tratos comerciales.

Esa estrategia del retorno tenía sentido en un horizonte temporal bien delimitado, en verdad muy acotado: entre diez y doce años, es decir, mientras los hijos estaban pequeños y eran los padres quienes podían tomar decisiones sobre el futuro y la ubicación de la familia. En ese sentido, la estrategia del retorno requería llegar a ese momento crucial con la mayor cantidad de recursos económicos, aunque estuvieran dispersos en el espacio, pero sobre todo en el tiempo adecuado y con el mayor nivel de consenso conyugal y familiar.

El ejemplo de Inés y Manuel apunta en ese mismo sentido. Ellos migraron juntos, muy jóvenes y recién casados, desde Tepatitlán, su tierra de origen en Jalisco, hasta Los Ángeles, California. Muy pronto se dieron cuenta de que Inés era una estupenda empresaria, a la que se le ocurrían mil negocios en Estados Unidos; Manuel, por su parte, era un excelente trabajador y un compañero solidario de todas las iniciativas de su mujer. El trabajaba en una fábrica mientras Inés estudiaba y hacía y deshacía empresas, casi todas con éxito, y criaba a sus seis hijos. Al momento del retorno, cuando el hijo mayor tenía trece años, tenían dos casas en Estados Unidos, camioneta y carro, casas y muchos terrenos en Tepatitlán. Para organizar el regreso, Manuel renunció a su empleo, vendieron una de las casas en Estados Unidos y él se trasladó a Tepatitlán para vender varias propiedades y así comprar un pequeño centro comercial donde iban a instalar diferentes negocios y a rentar los locales que no utilizaran. En ese momento, Inés tenía un taller de maquila de ropa en Los Ángeles donde le iba muy bien, tanto que no se resignaba a dejarlo; una y otra vez pospuso la decisión de venderlo con alguna buena explicación: un contrato importante, un gran pedido impostergable, la necesidad de acreditar el taller para venderlo a mejor precio. Como los boxeadores, pero por distintas razones, Inés no supo retirarse a tiempo. Cuando de veras quiso hacerlo

ya era demasiado tarde. Los hijos mayores, que habían dejado de estudiar, no estaban dispuestos a irse a vivir a Tapatitlán, ni siquiera a Guadalajara, y a Inés le preocupaba dejarlos solos y sin trabajo en Estados Unidos. Los pequeños, en cambio, ya se habían acostumbrado a vivir en México, donde los habían mandado con los abuelos.

Allí se rompió la estrategia del retorno. A partir de ese momento, Inés y Manuel tuvieron que aceptar que no podrían regresar a México, pero tampoco están contentos en Estados Unidos, como antes. Ellos reconocen que han perdido la capacidad de organizar su vida, que ahora más bien reaccionan a las vicisitudes familiares que se suceden sin cesar en ambos lados de la frontera.

## ■ Conclusiones

En síntesis, puede decirse que la estrategia del retorno fue una construcción cultural que correspondió a la situación que predominó hasta mediados de la década de 1980: migración indocumentada que dejaba pocos resquicios, escasas oportunidades a la permanencia e integración en Estados Unidos, de tal modo que los emigrantes compartían el deseo y la voluntad de regresar a sus localidades en México. La precariedad de las condiciones locales y la dificultad para acceder a recursos formales de préstamo en México hacían necesario, en verdad imprescindible, para los emigrantes crear por sí mismos las condiciones de su retorno: ahorro para generar actividades que les dieran trabajo, ingresos, ganancias. Con el tiempo, la estrategia del retorno se reafirmó en el desafecto de los emigrantes por la cultura norteamericana, sobre todo en lo que tocaba a la crianza y educación de los hijos en el otro lado. Ese desafecto cultural fue el que le puso fecha al retorno.

En todo ese proceso de construcción de la estrategia del retorno la mujer tuvo un lugar central en un doble sentido: como generadora de ingresos en forma de salario y, sobre todo, de ganancias a través de las actividades informales que eran las que permitían hacer ahorros y organizar inversiones. Pero no sólo eso. Aunque ellas no lo reconocen así, es evidente que en muchos casos eran ellas quienes tenían los recursos, las relaciones y la capacidad para sacar adelante la actividad empresarial, y eran los maridos quienes las ayudaban en la gestión de los negocios que creaban por cuenta propia. Así fue en Estados Unidos y así sucedió

más tarde en las actividades y establecimientos que crearon en México. Sin embargo, hasta hoy, ellas insisten en que se trata de empresas familiares en que su participación ha sido más el resultado de la necesidad y la colaboración familiares que de su habilidad personal.

Como quiera que sea, su capacidad laboral, empresarial y su tenacidad para organizar y sacar adelante la estrategia del retorno contrastan con su comportamiento doméstico en dos sentidos al menos. Ellas, como sus antecesoras, aceptaron sin mayor discusión dos compromisos conyugales tradicionales: el número de hijos, aunque eso significara mantener durante años una complicadísima logística doméstica, y el retorno al lugar de origen de los maridos, aunque esto acarrearía el distanciamiento de su familia en Estados Unidos y en México.

Así, puede decirse que esas mujeres forman parte de una generación de transición. De un lado, eran hijas o herederas culturales de esa primera generación de emigrantes trabajadoras, de las cuales retomaron su voluntad y capacidad de trabajo, su compromiso irrenunciable con el futuro de sus hijos. Del otro lado, fue la generación que frente a la discriminación, la ilegalidad y sobre todo ante la amenaza de la disrupción familiar en el otro lado, de la disgregación de intereses de maridos e hijos, creó mecanismos que le permitieran mantener objetivos comunes que reforzaran el compromiso colectivo de los distintos miembros de la unidad doméstica.

En ese sentido, la estrategia del retorno puede ser vista como un mecanismo no sólo para hacer posible el regreso a México, sino también como una manera de fortalecer la unidad doméstica en lucha contra las tendencias de desintegración de la familia mexicana en Estados Unidos. De allí quizá que la aceptación femenina de las normas tradicionales en los ámbitos de la reproducción y la residencia puede ser vista como parte de una negociación en que las mujeres estuvieron dispuestas a mantener ciertas normas tradicionales a cambio de que los hombres mantuvieran también la vigencia de otras reglas y compromisos: trabajo y ahorro para la familia, mantenimiento del propósito de regresar a México. A fin de cuentas, como dicen ellas, “siempre hay que darle su lugar al marido”. Fue en ese proceso, en esa dinámica, donde varias de ellas descubrieron y pusieron en marcha sus habilidades empresariales. Tanto fue así que las continuaron en México.

Hoy la situación ha cambiado de manera drástica. A partir de la puesta en marcha del Acta de Reforma y Control de Inmigración (IRCA, por sus siglas en inglés), que transformó para siempre el escenario de la migración mexicana, pare-

ce haberse roto, o al menos trastocado, la estrategia del retorno. Esto se advierte en la disminución de inversiones en México, pero también en la inestabilidad de las remesas que envían los inmigrantes a su tierra, a su familia. Los trabajadores documentados por el IRCA han comenzado a hacer inversiones en Estados Unidos como parte de las oportunidades y obligaciones de su nueva condición migratoria. Los indocumentados, cada vez peor pagados y más perseguidos, cuentan con menos recursos y deben permanecer más tiempo —y, por lo tanto, gastar en el otro lado— ante la amenaza de no poder volver a ingresar a Estados Unidos. Eso significa que se ha roto al menos uno de los mecanismos clave de la estrategia del retorno: las inversiones simultáneas en ambos lados de la frontera.

Esto no significa que haya cesado la actividad empresarial de las inmigrantes. Al contrario. La legalización obtenida por IRCA ha tendido a favorecer los quehaceres empresariales de muchas mujeres en el otro lado y, al mismo tiempo, ha llevado al reforzamiento de vínculos con las comunidades de origen o las ciudades fronterizas. Las actividades manufactureras, comerciales y de servicio de nuevo cuño en que participan las inmigrantes legales requieren de redes comerciales y de mano de obra que mantienen la vigencia de las relaciones en ambos lados de la frontera. Falta saber si esto redundará en la emergencia de nuevos tipos de empresas de mujeres, quizá menos familiares y más individuales, y sobre todo conocer la manera en que esto se enmarca en viejas o nuevas estrategias de vida y destino.

## ■ Bibliografía

- CABRALES, Felipe (1994), “Los rancheros y la engorda de las tierras flacas”, en Esteban Barragán *et al.*, *Ranchos y sociedades rancheras*, Zamora, El Colegio de Michoacán-CEMCA-ORSTOM, pp. 301-325.
- DINERMAN, Ina (1988), “El impacto agrario de la migración en Huecorio”, *Relaciones*, vol. IV, núm. 15, Zamora, El Colegio de Michoacán, pp.29-52.
- DURAND, Jorge (1996), “La migración femenina a Estados Unidos”, Documento de Trabajo.
- , Emilio A. Parrado y Douglas S. Massey (1996), “Migradollars and Development: A Reconsideration of the Mexican Case”, *International Migration Review*, vol. 39, Summer, pp. 423-444.

- ESPINOSA, Víctor (1998), *El dilema del retorno. Migración, género y pertenencia en un contexto transnacional*, Zamora, El Colegio de Michoacán.
- LÓPEZ CASTRO, Gustavo (1986), *La casa dividida*, Zamora, El Colegio de Michoacán.
- MMP-1996. Filadelfia, Penn, USA. Population Studies Center y Universidad de Guadalajara ([www.pop.upenn.edu/mexmig](http://www.pop.upenn.edu/mexmig)).
- MASSEY, Douglas S. *et al.* (1990), *Return to Aztlan*, University of California Press.
- OROZCO, Juan Luis (1992), *El negocio de los ilegales. Ganancias para quién*, Guadalajara, ITESO, Instituto Libre de Filosofía.
- WIEST, Raymond (1983), "La dependencia externa y la perpetuación de la migración temporal a los Estados Unidos", *Relaciones*, vol. IV, núm. 15, Zamora, El Colegio de Michoacán, pp. 53-87.