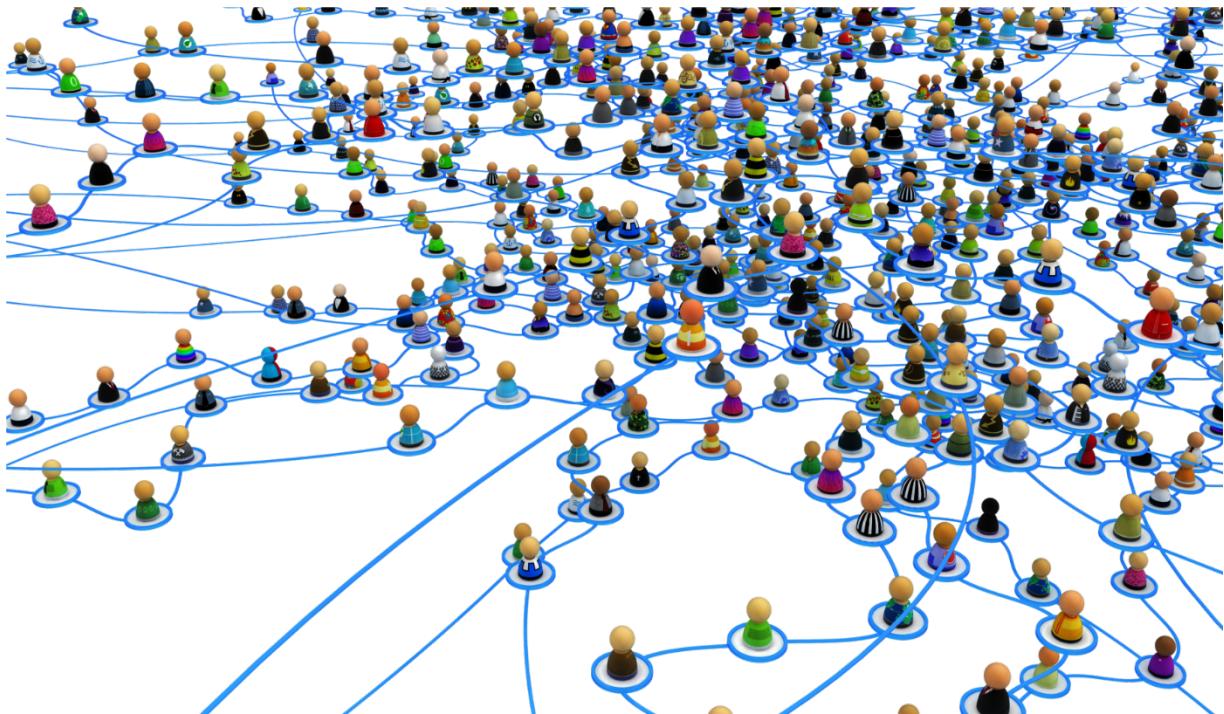


Mapeo de oportunidades de inversión trasnacional EUA – NUEVO LEÓN

MAPEO DE OPORTUNIDADES DE INVERSIÓN TRASNACIONAL EUA – NUEVO LEÓN



INVERSIÓN POTENCIAL PARA EL DESARROLLO SOCIAL DEL ESTADO DE NUEVO LEÓN

Investigadores titulares

Abril Joana Margarita de León Rincón (Tecnológico de Monterrey, Campus Monterrey)

Nicolas Foucras (Tecnológico de Monterrey, Campus Monterrey)

Asistentes de investigación

Alyzée Gomez (Instituto de Ciencias Políticas de Francia)

Carla Guadalupe González Galván (Tecnológico de Monterrey, Campus Monterrey)

Paula García Monteverde (Tecnológico de Monterrey, Campus Monterrey)

Blanca Esmeralda Perales Guerrero (Tecnológico de Monterrey, Campus Monterrey)

Resumen

El proyecto *Mapeo de oportunidades de inversión trasnacional EUA – Nuevo León* surgió por la necesidad de identificar a aquellos inversionistas potenciales que pudieran enfocar sus recursos en el desarrollo de Nuevo León. Forma parte de un proyecto mucho más amplio, denominado Building Broader Communities in the Americas (BBCA), en el cual participan, diversas fundaciones comunitarias. El primer grupo en el que decidimos centrar nuestro mapeo fue el del migrante regiomontano que se visibiliza a partir de la llamada “migración dorada”¹, y que concierne a aquellas personas que se vieron obligados a emigrar debido a la situación de inseguridad manifestada en su estado natal, particularmente durante los años 2009 al 2011; sin embargo incluye también a las personas con cierto nivel de educación académica y que busca hacer su vida en los Estados Unidos. Este grupo estuvo conformado, en su mayoría, por empresarios y sus familiares. Luego, la investigación nos fue abriendo nuevos caminos y posibilidades para este mapeo de oportunidades, mismos que presentaremos a lo largo del estudio. La metodología de investigación utilizada en el estudio fue de tipo cualitativo, con el fin de asegurar que la reconstrucción del paradigma del migrante partiese del mismo migrante.

Palabras clave: migrantes mexicanos, migración dorada, redes de migrantes, comunidad de origen, filantropía, desarrollo comunitario

¹ El término “migración dorada” fue acuñado por la prensa de Nuevo León para bautizar a un migrante con poder adquisitivo, recursos financieros, conocimiento y capital relacional, a diferencia del perfil tradicional del migrante vulnerable desde el punto de vista económico.

ÍNDICE

Introducción	5
I. Metodología	6
II. Limitaciones del estudio	7
III. Marco Teórico	9
IV. Mapeo de Actores	29
V. Planeación de trabajo de campo	60
VI. <i>Benchmarking</i>	77
VII. Análisis de resultados y conclusiones del trabajo de campo	116
VIII. Perfil del migrante neoleonés	128
IX. Propuestas de proyectos para el área rural de Nuevo León	136
X. Propuestas de proyectos para EEUU	138
XI. Aprendizajes sobre las fundaciones comunitarias	142
XII. Recomendaciones para una migración sostenible	145
XIII. Modelo de Gestión	147
Referencias	149
Anexos	154

INTRODUCCIÓN

Desde que se delimitaron las fronteras actuales entre México y Estados Unidos, con el Tratado de Guadalupe Hidalgo (1848), el tema de las relaciones transfronterizas entre ambos países ha formado parte de la agenda prioritaria, por el impacto económico, social, cultural, ambiental y, desde luego, político, que conlleva. Sin embargo, aunque estas relaciones han sufrido altibajos, desde la administración de Barack Obama (2009-2017) hasta la administración actual, encabezada por Donald Trump (2017-), el tema de la migración de mexicanos hacia EUA se ha convertido en un punto cada vez más álgido de la relación entre ambos países.

El envío de remesas de los mexicanos hacia sus comunidades de origen representa la segunda fuente de divisas para el país (primero es el petróleo, seguido por el turismo), según el Banco de México (2016). Es equivalente, más o menos el 2% del PIB nacional y en zonas rurales representa aproximadamente, el 20% de los ingresos, por encima de cualquier otra fuente de financiamiento. Es, incluso, más importante que los apoyos gubernamentales como PROSPERA y PROCAMPO. El 65% de quienes reciben las remesas son mujeres. Es decir, el destino de las remesas es la protección de la familia y la cobertura de las necesidades básicas. Y esto se comprueba dado que el 37% de estos fondos se destina a gastos del hogar, mientras que solo un 1% va para la creación de un negocio (Banco de México, 2016).

Todo ello nos da un panorama de la importancia económica, social y cultural de la migración en ambos sentidos: tanto para el país receptor como para el emisor. Sin embargo, la aportación de los migrantes al desarrollo de sus comunidades de origen no está adecuadamente coordinada, estructurada ni, mucho menos, visibilizada. La idea

generalizada sobre el migrante es la del delincuente, la del terrorista, la que representa peligro para el país receptor o de tránsito y que pone en riesgo el orden local y la distribución de los recursos para los nacionales, generando, por ello, movimientos violentos en contra de quienes migran.

El proyecto *Mapeo de oportunidades de inversión trasnacional EUA – Nuevo León* analiza un nuevo perfil del migrante que, prácticamente, no se ha explorado: el de la llamada “migración dorada” (2009-2011), y que concierne específicamente al migrante regiomontano que tiene que huir debido a la situación de inseguridad manifestada en ese periodo, en el estado de Nuevo León. Esto, sin embargo, no significa que este proyecto se limite a la migración dorada, sino que parte de este nuevo perfil muy poco analizado.

Estamos hablando de un migrante que posee un conocimiento acumulado a través de experiencias o formación académica y/o recursos económicos y financieros estables (Durán, S., 2010, citada por Martínez, San Juana), al que buscamos captar para que contribuya de alguna manera en el desarrollo y bienestar de su país de origen y, específicamente, de su estado natal. De esta manera, fortalecemos los vínculos identitarios y de pertenencia entre el migrante y su comunidad de origen, cambiando el paradigma actual. La perspectiva que privilegiamos en la metodología de trabajo es constructivista y participativa, asegurando que la reconstrucción del paradigma del migrante parte del mismo migrante.

El proyecto *Mapeo de oportunidades de inversión trasnacional EUA – Nuevo León* persigue dos objetivos: 1) Identificar inversionistas sociales potenciales en EUA que sean originarios del estado de Nuevo León, 2) Reconstruir el tejido local, con el propósito de crear un mecanismo de retención y frenar el nivel de violencia contra y entre los migrantes.

El proyecto busca cambiar el paradigma dominante sobre la migración y los

programas gubernamentales al respecto, que no están dando los resultados esperados, porque generan violaciones graves a los derechos humanos, inestabilidad social, resentimiento social y, finalmente, mayores riesgos en seguridad local, nacional e internacional. La idea es posicionar al migrante en el centro del modelo de desarrollo local valorando la aportación intelectual, productiva, financiera, cultural y de conectividad que representan los migrantes en cada país.

I. METODOLOGÍA

A partir de los dos objetivos ya mencionados, elegimos una metodología de investigación mixta, en la que consultamos bases de datos oficiales sobre el perfil sociodemográfico y económico de los migrantes mexicanos y neoleoneses (género, lugar de origen, lugar destino, nivel educativo, estatus socioeconómico, actividades productivas que realizan); después, llevamos a cabo un mapeo de redes de migrantes a través de Internet, el cual fue nuestro punto de partida para definir una estrategia de trabajo de campo que incluyó: visitas a tres municipios del estado de Nuevo León; y tres ciudades de la Unión Americana. La elección de estos lugares se definió con base en las cifras oficiales de migración arrojadas por INEGI y el Instituto Nacional de Migración. Así, tenemos que, aunque la migración en Nuevo León, representa tan solo un 1% de la migración total del país (INEGI, 2010), los municipios con mayor porcentaje de expulsión son: Hualahuises (16%), Los Ramones (26%) y Mier y Noriega (11%). Por otro lado, los estados de la Unión Americana que se han convertido en receptores de esta migración son, sobre todo, Texas (Houston y San Antonio); y receptores de migrantes, en general, California, Chicago,

Atlanta, Kentucky, Florida, Nueva York.

La metodología incorpora métodos de investigación cualitativa, como: entrevistas a profundidad y grupos de enfoque. Toda la información demográfica se ha obtenido de las encuestas oficiales que ya existen, como: Encuesta de la Comunidad Estadounidense, CONAPO, INEGI, Migration Policy Institute (Washington, EUA); Instituto Nacional de Migración (México), Naciones Unidas (Departamento de Economía y Asuntos Sociales), entre otras. Además, se revisaron los estudios realizados sobre el tema en Nuevo León y artículos sobre la migración mexicana en EUA.

Todo lo anterior nos ha proporcionado una clara descripción de los dos perfiles de migrantes en estudio y una red potencial de inversionistas sociales para el desarrollo local del estado de Nuevo León.

II. LIMITACIONES DEL ESTUDIO

Para la investigación teórica sobre el perfil del migrante mexicano en EUA abundan, tanto la literatura como las coincidencias. Es un tema bastante explorado. Sin embargo, tenemos varios retos interesantes en cuanto a la ruta migratoria de estudio (Nuevo León - EUA); el nuevo perfil del migrante que se desea documentar (migrante con potencial de inversionista); la percepción que se tiene sobre Nuevo León, como un estado que no requiere ayuda porque no se visibiliza el problema de la pobreza, la pérdida de seguridad alimentaria o la desigualdad, como en otras regiones del país; y el cambio de paradigma en el tratamiento de la migración y el migrante, con miras a ubicarlo en el centro del desarrollo y no que siga viéndose como un mal que atender.

Sobre el primer reto, podemos constatar que, prácticamente, no hay estudios sobre la migración que se origina en el estado de Nuevo León, porque más bien, este estado es receptor de migrantes del sur y del centro del país (ver sección sobre el perfil del migrante en Nuevo León). Esto va de la mano con la percepción de que Nuevo León no tiene problemas sociales o económicos, o al menos, no son prioritarios, por lo cual es más difícil captar la inversión de una persona que no sea oriunda de este estado y que puede tener una mejor idea de los problemas internos. Otra de las limitaciones tiene que ver con el nuevo perfil del migrante que se intenta documentar. Aquí prácticamente se partirá de cero y todas nuestras conclusiones se obtendrán del trabajo cualitativo: entrevistas, grupos de enfoque, experiencias, testimonios y anécdotas de nuestra población meta.

Por último, el reto mayúsculo de esta investigación es el cambio de paradigma sobre el migrante que se tiene hasta hoy en día, y que podemos comprobar en la mayoría de la literatura: los estudios están centrados en el migrante desposeído y su influencia (social, económica, cultural y política). Esto, si bien contribuye a una mejor comprensión del problema, tiene la propensión a mantener el perfil de ese migrante como víctima o como problema. La propuesta de la investigación que realizaremos pone al migrante mexicano en otro contexto: hay varios tipos de migrantes y varias razones para migrar; el migrante fortalece y reditúa a ambos países (el de origen y el de destino); el migrante es descrito desde fuera por otros ajenos a su realidad (salvo contadas excepciones) y buscamos que sea el propio migrante el que se describa a sí mismo y proponga cómo desarrollarse en un contexto de equidad.

III. MARCO TEÓRICO

3.1. Conceptualización del problema y sus características: migración.

La migración se caracteriza por ocurrir entre espacios geográficamente diferenciados, pero integrados en lo económico, político y cultural. En el proceso migratorio, el individuo deja su país o región de origen para establecerse temporal o de manera permanente en otro lugar. Lo anterior muestra a la migración como un conjunto de relaciones entre dos o más regiones o naciones que se da dentro de un marco político-social; es decir, no es simplemente un movimiento físico. (Bermúdez & Reyes, 2015, p. 271).

La migración proveniente de México hacia Estados Unidos no es un fenómeno reciente ni mucho menos desconocido. Algunos autores (Rodríguez Ramírez, 2007; Valenzuela Montoya, 2008 y Sandoval, 2012) señalan que la migración extensiva de mexicanos hacia su vecino del norte comienza en el siglo XIX; a partir de ahí y con diferentes etapas y patrones migratorios, este fenómeno no se ha detenido, sino que ha crecido y evolucionado sobre todo debido a las consecuencias del TLCAN.

Históricamente, los principales estados con tradición migratoria hacia Estados Unidos han sido Jalisco, Michoacán, Guanajuato, Zacatecas, San Luis Potosí, Colima y Aguascalientes, con un estimado del 75% de la migración internacional (Corona y Tuirán, 1998). Sin embargo, la migración de los estados del noreste se ha ido incrementando anualmente. Entre 1990 y el 2000, el noreste de México (Coahuila, Nuevo León y Tamaulipas) contribuyeron con alrededor del 30% del flujo migratorio de la región norte y

6.5% de la migración total (Rodríguez Ramírez, 2007).

Las razones para la migración son variadas. Rodríguez Ramírez (2007) señala que existen, al menos, cinco potenciadores de la migración: el intenso ritmo de crecimiento demográfico de población mexicana en edad laboral acompañado de una dinámica económica insuficiente que pueda proveerles un trabajo digno y sustentable; una persistente demanda de mano de obra en los sectores agrícola, industrial y de servicios en Estados Unidos; una considerable diferencia salarial entre ambos países; una tradición migratoria (redes de migración), conformada desde el siglo XIX y fortalecida durante el siglo pasado y, por último, una difícil situación económica en los hogares mexicanos. Otros factores incluyen una percepción de mayor estabilidad de los ciclos económicos norteamericanos en comparación con los nacionales, una vecindad geográfica que facilita el tránsito y los acuerdos migratorios (Cámara de Diputados, 2002). Bonnassieux A., Gangneron F., (2015), mencionan también que “las migraciones se pueden interpretar como la consecuencia de la monetarización de la economía, de la generalización de algunas generalizaciones y de la apertura al libre comercio”. De esta manera, la migración internacional de México responde a una búsqueda constante de mejores condiciones de vida directamente relacionada con la destrucción de los tejidos socio-económicos locales ocasionados por la profundización de la apertura comercial; a su vez, esta es favorecida por una serie complejos factores estructurales, así como una creciente interdependencia entre ambos países.

Sin embargo, esto ha dejado huellas en las dinámicas locales de los estados y municipios de origen. Zermeño (1999) identifica como principales consecuencias la afectación del tejido local, la integración familiar, el desarrollo socio-económico y la identidad de la comunidad. Asimismo, de acuerdo con el Consejo Nacional de Población (CONAPO, 2013), muchos municipios reportan pérdida de población, lo que,

eventualmente, ocasiona una pérdida de mano de obra para las dinámicas económicas locales. La migración tiende a reestructurar la economía local: mientras que algunas actividades basadas en la mano de obra desaparecen, otras se consolidan gracias a las remesas, tales como tiendas para bienes de consumo inmediato (Elektra, Coppel, FAMSA, Del Sol, etc.), servicios y actividad financiera como casas de cambio (Rodríguez Ramírez, 2007)

Por otra parte, las remesas tienden a cumplir un papel importante para la familia – incluso llegan a representar hasta la mitad de los ingresos de un hogar en el noreste al menos (Arzaluz, 2007)– y comunidad de origen, con la posibilidad de afectar positivamente a los indicadores macroeconómicos locales. Aun así, este esquema favorece relaciones asistencialistas afectando la dignidad de las personas y, en total, la proporción de las remesas utilizadas para emprender actividades económicas es mínima –alrededor del 1%– (Zermeño, 1999). Esto último puede responder a una falta de ambiente propicio para que las remesas generen inversión productiva y empleo en las comunidades receptoras (Delgado Wise, García y Márquez, 2006; Taylor, 1999); al menos, en el caso de Nuevo León, estas son utilizadas en proyectos puramente productivos, dejando de lado otros relacionados con educación y salud (Gabarrot, 2015).

Con todo lo anterior, no existe un consenso sobre las remesas y su relación con la pobreza. Mientras unos autores afirman que la migración ayuda a disminuir la pobreza al dar oportunidad a las personas más vulnerables de lograr ingresos más elevados de lo que hubieran podido esperar en su comunidad de origen y las remesas que envían pueden ser multiplicadores de ingresos en la comunidad de origen –emprender actividades productivas y generadoras de empleo, mejorar la competitividad del lugar a través de la construcción de una mejor infraestructura y capacitación de personas, las remesas pueden ser el enganche

para acceder al crédito, etc.– (Zenteno, 2004), otros autores señalan que la migración provoca mayor pobreza debido a la disminución del volumen de mano de obra, mismo que no se compensa con las remesas (Taylor, 2002). Esta perspectiva indica que las actividades económicas locales compiten con la migración, dejando a las comunidades sin capacidad de autosuficiencia, pues si bien los hogares que participan en la dinámica migratoria pueden eventualmente sacar ventajas, esto no se repite en todos los hogares de una misma comunidad, ocasionando una pérdida a nivel comunitario.

3.2. Perfiles del migrante mexicano en Estados Unidos

En este apartado describiremos las características generales de los migrantes mexicanos que llegan a Estados Unidos, ya sea el que posee estatus legal temporal en el país (los menos) y el migrante indocumentado, que constituye la mayoría de la población inmigrante mexicana en ese país.

3.2.1. Migrante con estatus legal

Hay diversos perfiles para este migrante: el mexicano que va a estudiar a Estados Unidos, el profesionista o técnico que goza de un permiso de trabajo; el migrante que obtuvo su ciudadanía norteamericana y, por último, el más documentado de este perfil, el migrante que abrió el camino de la relación migratoria entre México y Estados Unidos: el migrante bracero.

El universo de los mexicanos migrantes beneficiados por un estatus legal temporal o permanente por su preparación académica, profesional o adquisición de nacionalidad por medio de matrimonio con nacionales, es muy reducido en comparación con el universo del migrante indocumentado de bajo perfil socioeconómico. Quizás esa sea la razón por la cual,

hasta el momento, ha atraído a pocos investigadores, y, por ende, no existen estudios que describan este perfil con detalle.

Entonces, el siguiente apartado se enfocará en detallar el perfil del migrante bracero, que ya casi desaparece con las políticas migratorias que se han ido gestando desde los 90's a la fecha y recrudeciendo con la administración de Donald Trump, pero que constituye el principal antecedente de una relación constructiva de ganar-ganar entre ambos países. Después de este apartado analizaremos el perfil de migrante con potencial de inversión social en el estado de Nuevo León, específicamente.

3.2.1.1. Programas laborales de braceros

Este tipo de programas introdujeron y estimularon un tipo de migración denominada circular. La migración circular es aquella en la que, a través de políticas públicas o programas institucionales del sector público o privado, se privilegian convenios laborales que permiten un flujo migratorio de ida y vuelta con propósitos laborales. Es decir, un país le permite al otro que sus nacionales puedan ir a trabajar en un área estratégica para el país receptor, con prestaciones laborales de ley, durante un tiempo determinado. Una vez finiquitado este acuerdo, el migrante regresa a su lugar de origen, llevando consigo un salario acumulado que incentiva la economía nacional del país emisor en un acuerdo ganar-ganar.

La política de Estados Unidos hacia México durante el siglo XIX fue de agresiva expansión territorial, que se transformaría en el siglo XX una política de control de las materias primas, el comercio y las oportunidades de inversión, acentuándose durante la Segunda Guerra Mundial (Durand, 2007). Dentro de este segundo modelo, se masificó la importación de mano de obra (Programas de Braceros) como un patrón migratorio,

conformada por hombres jóvenes solteros, en su mayoría de procedencia rural, sin compañía familiar, con bajo nivel educativo, poco tiempo de permanencia en Estados Unidos y concentrada en los estados de California y Texas. Estos programas se reprodujeron hasta los años 70's, hasta que comenzó a hacer crisis en los 80's derivado de la quiebra económica de México.

A raíz de la elevada cantidad de mexicanos indocumentados que buscaban llegar a Estados Unidos en esas fechas, Washington optaría por cambiar el modelo de manera unilateral, dando por terminados los convenios de 1965 y empezó a controlar el flujo migratorio con tres tipos de medidas complementarias que caracterizaron el perfil y la política migrante de los años setenta hasta finales de los ochenta: la legalización de un sector de la población trabajadora mediante la Ley de Reforma y Control de la Inmigración de 1986 (IRCA, por sus siglas en inglés); la institucionalización de la frontera para dificultar el paso y limitar el libre tránsito; y la deportación sistemática de los trabajadores migrantes que no tuvieran sus documentos en regla (Durand y Massey, 2003).

Todo ello trajo como consecuencia, y como consecuencia del TLCAN, el inicio del siglo XXI se distinguiera por un aumento en la migración no documentada, una mayor participación femenina, diversificación de los lugares de origen y destino, intensificación del número de migrantes urbanos y el incremento del número de mexicanos en aquel país (Verduzco, 1995).

Es obligatorio, entonces, continuar con este perfil, el más conocido y que más paradigmas negativos ha generado sobre el migrante mexicano: el indocumentado.

3.2.2. Migrante indocumentado

En la población inmigrante mexicana indocumentada en Estados Unidos se observa

que la presencia de hombres es mayor que la de mujeres. Esto contrasta con lo observado en el agregado del total de inmigrantes en Estados Unidos y en los provenientes de Sudamérica, Asia y Europa (Cervantes & Rodríguez, 2015, p. 17).

La población inmigrante proveniente de México en Estados Unidos se concentra en personas en edad laboral. En 2013, solo el 6.1% de los inmigrantes mexicanos era menor de 18 años comparado con el 23.3% en la población total de Estados Unidos (tanto nativos como inmigrantes). El 86.4% de los inmigrantes originarios de México se ubicó en un rango de edad de 18 a 64 años, mientras que en la población total de Estados Unidos ese porcentaje resultó del 62.5% y del 79.9% en el total de inmigrantes. (Cervantes & Rodríguez, 2015, pp. 17-18).

En Estados Unidos la composición de los hogares de los inmigrantes provenientes de México presenta diferencias significativas con relación a la del conjunto de los hogares en ese país. En los hogares mexicanos, además del conjunto del jefe del hogar, pareja –en caso de existir– e hijos, hay una notoria presencia relativa de otros familiares y de no familiares (Cervantes & Rodríguez, 2015, p. 18).

Estudios del Departamento de Seguridad Nacional y previamente del Servicio de Ciudadanía e Inmigración, ambos de Estados Unidos, permiten calcular que de 1990 a 2006 el número de mexicanos indocumentados se incrementó en aproximadamente 4,735,000 personas. En ese mismo periodo el número de inmigrantes mexicanos aumentó en 7,243,390 personas, lo que sugiere que de ese flujo migratorio el 65% fue indocumentado. No obstante, de 2008 a 2013, el flujo migratorio mexicano ha sido negativo y, de hecho, de 2008 a 2012 la población mexicana indocumentada se redujo en 310,000 personas (Cervantes & Rodríguez, 2015, p. 21).

Podemos identificar las acciones de la política migratoria estadounidense en tres

etapas que abarcan hasta el periodo reciente: la primera comprende los años de 1995-2001, “Fase I”, donde se observa el mayor aumento de la población mexicana en ese país, con un flujo promedio anual de 335 mil, como producto de los cambios económicos tanto en México (crisis económica) como en EUA (crecimiento económico). En este periodo se crea, en 1996, la Ley para la Reforma de la Inmigración Ilegal y de la Responsabilidad Migratoria (IIRIRA, por sus siglas en inglés), con el objetivo de desalentar la migración no documentada al excluirla de servicios básicos como los de salud y vivienda, al autorizar la construcción de más kilómetros en el muro fronterizo y el uso de tecnología para su localización y detención, y al promover la expulsión expedita de las personas que entraron a territorio estadounidense sin documentos (Vega e Illescas, 2009).

La escolaridad de la población mexicana inmigrante en Estados Unidos es baja, lo que coloca a dicho grupo en desventaja en el mercado laboral y consecuentemente en las remuneraciones obtenidas. En 2013, del grupo de inmigrantes mexicanos mayores de 25 años solo el 5.8% contaban con licenciatura completa o más, mientras que tal porcentaje para el total de inmigrantes fue del 28.2%. En la fuerza de trabajo mexicana inmigrante en Estados Unidos el número de años de escolaridad alcanzó 10.8 años en las mujeres con ocupación y 9.7 años en las desempleadas, resultando las cifras correspondientes de 10.0 y 9.9 años en el caso de los hombres (Vega e Illescas, 2009, p. 24).

En Estados Unidos hay un elevado número de inmigrantes mexicanos que efectúan estudios de licenciatura o posgrado, cifra que resultó de 393,000 en 2013 y se integró de 218,000 mujeres y 175,000 hombres (Vega e Illescas, 2009, p. 27).

Los principales sectores en Estados Unidos en que laboran los inmigrantes provenientes de México son los servicios de alimentos, recreación y hospedaje; así como en las industrias de la construcción y manufacturas; y en los servicios de administración y el

comercio (Vega e Illescas, 2009, p. 28).

En Estados Unidos hay fuertes diferencias en las actividades en que laboran los trabajadores inmigrantes de sexo masculino y femenino provenientes de México. Así, los hombres laboran principalmente en las actividades de recursos naturales, construcción y mantenimiento; así como en la de producción, transporte y movimiento de materiales. En contraste, las mujeres originarias de México laboran especialmente en ocupaciones de servicios; en ventas y en ocupaciones de oficina (Vega e Illescas, 2009, p. 28). (Ver Tabla 1).

Tabla 1: Resumen del perfil del migrante mexicano indocumentado en EUA de 2007 al 2013

Flujo migratorio	Aumenta 65%
Composición de género	Mayoría de hombres
Tendencia de género	Aumento en la migración femenina (3% de 2007 al 2013)
Composición familiar de los hogares indocumentados mexicanos	Familia nuclear y extendida
Edad	Población en edad laboral (18 a 64 años)
Escolaridad	Baja (aproximadamente 10 años)
% de inmigrantes con licenciatura	En aumento, pero solo es un 5.8% del 28.2% total de inmigrantes

Actividades en que laboran las mujeres indocumentadas	Ventas y ocupaciones de oficina
Actividades en que laboran los hombres indocumentados	Recursos naturales, construcción y mantenimiento; producción, transporte y movimiento de materiales.

Fuente: elaboración propia, con base en datos del estudio realizado por el CEMLA, 2015.

3.3. Migración legal con poder adquisitivo: Análisis del caso de Nuevo León

3.3.1. Historia de las dinámicas transfronterizas entre Nuevo León y Texas

La historia de las relaciones migratorias entre México y EUA hay que rastreiarla desde el Tratado de Guadalupe Hidalgo, en el que México perdió más de la mitad de su territorio (ratificado el 30 de mayo de 1848).

Por lo tanto, hay migración desde mediados del siglo XIX con la nueva frontera; por ejemplo, de Montemorelos hacia San Antonio (Valenzuela Montoya, 2008). En 1913, al inicio de la revolución, los grandes propietarios de ranchos y empresas huyen a San Antonio y Houston. Durante los años 1913 y 1914 muchas familias acomodadas huyeron a Texas para escapar a los intentos de los revolucionarios por tomar la ciudad de Monterrey; en 1914, finalmente, se tomó la ciudad. Las familias Muguerza, Garza y Calderón tenían negocios en San Antonio, lo que facilitó la decisión de huir hacia esta ciudad. Mientras tanto, los campesinos se estaban refugiando en Monterrey. (Valenzuela Montoya, 2008).

La migración procedente de la región Norte del país es mucho menor comparada con la proveniente de las regiones Centro y Sur. Esta característica se debe al hecho de que los estados del Norte, debido a su cercanía con la frontera americana, han ido desarrollando un aparato productivo fuerte que ha actuado como mecanismo de retención para la mano de obra. El crecimiento económico y la evolución de los indicadores macroeconómicos ha sido

más estable que en otras partes de la República. De hecho, hoy en día se habla mucho del “sueño de Monterrey” en referencia a la migración de diferentes partes de la República hacia la ciudad regia. En comparación con el resto del país la región Noreste en general muestra un mejor Índice de Desarrollo Humano (IDH) reflejando el bienestar socio-económico. (Rodriguez Ramirez, 2007)

En el caso de Nuevo León (NL), un elemento muy importante para poder entender la migración sobre todo hacia Texas (San Antonio, específicamente) son los lazos familiares entre ambos lados de la frontera (Sandoval, 2008). Estos lazos/vínculos entre familiares (redes a veces comunitarias) se mantendrían a través de un sistema de intercambios. De esta manera, en la frontera circulan bienes como ropa, zapatos, aparatos electrodomésticos, dinero, perfumes, juguetes, CD y alimentos (tortillas, chile, carne, mole, café, dulces, tequila, etc.). Es por esto que, en cada periodo vacacional en EUA, se genera un flujo de personas y mercancías que ingresa a la comunidad (sistema de regalos). Muchos de estos productos alimentan los mercados de los pueblos del lado mexicano y desarrollan actividad económica (Sandoval, 2008).

Es importante recalcar que no solamente se envían remesas, sino que, también, se hacen préstamos desde los migrantes viviendo en EUA a miembros de la comunidad de origen; también lo vemos al revés: préstamos de miembros de la comunidad al emigrante. A veces hay una persona designada que hace idas y vueltas en nombre de todos para el intercambio de bienes.

Los municipios con el porcentaje de hogares con migrantes en EUA más importantes son: (1): **Los Ramones** (casi 26%), **Hualahuises** (16%) (2) y en el sur: **Mier y Noriega** (casi 11%). Son municipios que se caracterizan por ser agrícolas y pobres. Dr. Arroyo y Mier y Noriega son los dos municipios más pobres de NL y se caracterizan sobre

todo por la pobreza alimentaria) (Rodríguez Ramírez, 2007).

Por último, como preámbulo al siguiente apartado, durante el periodo de la violencia en el Estado 2007-2011 **huyeron 16,448 neoleoneses** con importantes recursos y capacidades hacia ciudades de Texas en búsqueda de un refugio (Valenzuela Montoya, 2008).

3.3.2. Características de la “migración dorada”

Como se mencionó previamente, una de las limitantes de este estudio es que ha habido poco o casi nulo interés por analizar la migración mexicana hacia EUA que es originada en Nuevo León (ver Tabla 2) y, aunado a esto, se constriñe únicamente al perfil del migrante indocumentado. Por esta razón, uno de los aportes principales de nuestro análisis será describir el perfil del **migrante con recursos económicos y preparación académica** tal que se convierta en un inversionista potencial para su estado natal. Sin embargo, sí encontramos una tesis doctoral titulada “Movilidad, circulación e intercambios en el espacio social de Monterrey y San Antonio (2006), Texas”, defendida por Efrén Sandoval Hernández. Más adelante regresaremos con este trabajo dado que nos ayuda a comprender la estrecha relación que hay entre los estados fronterizos, lo cual genera dinámicas sociales, comerciales, culturales y políticas transnacionales.

Tabla 2. Principales estudios realizados sobre migración en Nuevo León o Monterrey, 1970-2015

Autor(es)	Título
Jorge Balán, Harley L. Browning, Elizabeth Jelin, 1973	Migración, estructura ocupacional y movilidad social (El caso de Monterrey)
CONAPO, 1996	Situación demográfica del Estado de Nuevo León
Jorge Valero y José Alfredo Tijerina (1997), 1998	Inmigración al área metropolitana de Monterrey, salarios, empleo y ocupación, 1985-1996
Severin Durin, 2003	Indígenas urbanos en la zona metropolitana de Monterrey
Severin Durin, 2003a	Nuevo león, un destino de la migración indígena
Efrén Sandoval Hernández (2006)	Movilidad, circulación e intercambios en el espacio social de Monterrey y San Antonio
Patricio Solís, 2007	Inequidad y movilidad social en Monterrey
Arun Kumar Acharya, María del Carmen Pineda, Idalia Irasema Gallegos, Miriam Carolina Molina, 2010	Migrantes indígenas en la zona metropolitana de Monterrey y los procesos de adaptación
Severin Durin, 2012	Tendencias sociodemográficas de la población indígena en Nuevo León
Severin Durin, 2013	Servicio doméstico de planta y discriminación en el área metropolitana de Monterrey
Carla Adriana Vázquez Ferrel, 2014 (tesis de maestría)	Migración y discriminación contra las migrantes indígenas: el caso de las mujeres migrantes en la Zona Metropolitana de Monterrey

Fuente: Bermúdez, J., y Reyes, A., (2016). Inmigrantes mexicanos en Estados Unidos. Una revisión del perfil sociodemográfico de la migración reciente, 1995-2015. Disponible en:
http://www.conapo.gob.mx/es/CONAPO/Inmigrantes_mexicanos_en_Estados_Unidos

El fenómeno de la migración dorada no es exclusivo del sector empresarial neoleonés. El fenómeno de narcotráfico y sus tácticas de captación financiera como el lavado de dinero, el secuestro, el robo de vehículos y la extorsión, se manifestó duramente en todo el norte y noreste de México (Chihuahua, Durango, Coahuila, Tamaulipas). A lo largo y ancho del país tenemos pruebas de los efectos del narcotráfico, pero para los objetivos de este trabajo, y debido a la afectación económica que ha representado, será el noreste y específicamente Nuevo León, nuestra zona de estudios.

Fue la prensa la que acuñó el término de “migración dorada”, haciendo alusión, precisamente, al fuerte capital económico y financiero que estaba dejando el país para quedarse en EUA, particularmente Texas. No en balde, según el Instituto Nacional de Migración, y el Migration Policy Institute (MPI), 2014, las mayores concentraciones de migrantes con este perfil están en San Antonio, Austin, Houston o Dallas. Se trata de una migración dorada porque “Es una migración mexicana selectiva de gente adinerada. Si el vecino país pudiera escoger elegiría esta migración dorada que resulta fantástica. Son gente que está creando negocios, empresas; personas que invierten, consumen, compran o rentan casas, afirma Séverine Durin, directora del Programa Noreste del Centro de Investigaciones y Estudios Superiores en Antropología Social (CIESAS)”, cita Sanjuana Martínez, en la edición especial de La Jornada, del 26 de diciembre de 2010.

Pero no solo observamos la huida del capital económico con la partida de los empresarios y sus familias, sino también del capital humano y la fuga de cerebros, dado que el mismo fenómeno de la inseguridad ahuyentó a los estudiantes de los principales centros educativos privados de Monterrey y la franja fronteriza: “El éxodo de empresarios va acompañado también de la huida de miles de estudiantes. La Universidad de Monterrey ha despedido a maestros de su plantilla ante la baja de alumnos, mientras el Instituto

Tecnológico padece la disminución de inscripciones de estudiantes foráneos. En cambio, la demanda para realizar estudios en Estados Unidos creció. La empresa Princeton Review de Monterrey, que prepara estudiantes para exámenes de admisión de universidades en Estados Unidos, Canadá y Reino Unido, registró un aumento de 107 por ciento comparado con el año pasado.” (Martínez, 2010).

Incluso, en la misma edición especial publicada por La Jornada (Martínez, 2010), se presentan datos de las preferencias de localización, vivienda y educación qué buscan los migrantes regiomontanos en San Antonio, por ejemplo: “Casi todos llegan a la zona de colonias buenas, pero nuevas al norte de la ciudad. Hay tres factores para esta concentración: uno es porque son colonias cerradas y con esa mentalidad vienen los mexicanos. La otra cosa es que es un distrito escolar con muy buenas escuelas. Y el último factor es que ya se ha venido gente que conocen. Se recomiendan unos a otros, comenta Olivia López, del Mexico Center de la UTSA, al señalar que la avalancha de mexicanos es un fenómeno en crecimiento.”

En suma, podemos presumir un perfil preliminar del migrante de Nuevo León con poder adquisitivo, que se va a radicar en EUA ante la oleada de inseguridad en México, y que presentamos en la Tabla 3:

Tabla 3: Perfil preliminar del migrante neoleonés con poder adquisitivo

Nivel educativo (academia)	Alto (sobre todo instituciones privadas)
Dominio del inglés	Alto
Poder adquisitivo	Alto
Cultura emprendedora	Alta
Preferencias de vivienda	Colonias privadas

Actividades productivas	Empresariales, bienes raíces, construcción, comercio, servicios.
Estatus jurídico	Legal (visas de estudio, visas de trabajo, familiares nacionalizados, posibilidad de doble nacionalidad).
Composición familiar	Nuclear: esposo, esposa, hijos.
Tipo de organización social	Redes familiares y de amistades

Fuente: elaboración propia a partir de los artículos de Sanjuana Martínez (La Jornada, 2010); Migration Policy Institute (MPI), 2014 y Efrén Sandoval Hernández (2006).

3.4. Ventajas y desventajas de trabajar con migrantes

¿Por qué mapear las redes de migrantes de Nuevo León en EUA? La particularidad de este grupo migratorio ofrece variadas ventajas y desventajas que es importante considerar al intentar involucrarlo en proyectos de inversión social en el estado de Nuevo León. A continuación, planteamos algunas hipótesis acerca de estas posibilidades de colaboración.

3.4.1. Ventajas de trabajar con migrantes

Nuevo León es una zona de escasez de recursos naturales, que ha originado el empuje industrial de la zona. La carencia ha determinado la importancia del valor del trabajo y de la educación para el neoleonés. Su cercanía con la frontera también le ha permitido tener un dominio del idioma inglés que no es común en el resto del territorio mexicano. Por último, es una población con acceso a tecnología y gusto por las redes sociales. Por lo tanto, podemos enlistar las siguientes ventajas de los **migrantes oriundos de este lugar**:

1. Disponen de cultura emprendedora
2. Tienen poder adquisitivo
3. Permiten a la comunidad internacionalizar (manejan diferentes paradigmas)
4. Conocen el contexto local de origen (aunque se tiende a diluir con el tiempo)
5. Trabajan, se comunican y relacionan a través de redes que pueden ser solidarias hacia sus comunidades de origen

3.4.2. Desventajas de trabajar con migrantes

Considerando las desventajas podríamos mencionar las siguientes:

1. Los migrantes son actores que llevan referentes de otros contextos culturales y en este sentido pueden dificultar el empalme con las expectativas de la comunidad de origen. Sus ideas sobre lo que debe de ser la comunidad de origen pueden no corresponder con las expectativas de sus habitantes. Puede haber un desacople de paradigmas.
2. La estabilidad económica del migrante depende de factores aleatorios: economía estadounidense y disponibilidad laboral. En este sentido su contribución al desarrollo de la comunidad de origen puede ser inconsistente.
3. Cada vez más los migrantes buscan privilegiar su estilo de vida en EUA y eso en detrimento del compromiso con la comunidad de origen.

3.5. Importancia de las redes de migrantes

Varios estudios y trabajos se han enfocado en la consolidación de redes de migrantes en Estados Unidos, que consiste en vínculos sociales que enlazan a las

comunidades de origen con las de destino. Estos vínculos agrupan a migrantes y no-migrantes en una red compleja de roles sociales complementarios y relaciones interpersonales (Massey, Alarcón, Durand y González, 1987). Las relaciones más importantes están basadas en vínculos familiares, amistades y paisanaje, mismas que son reforzadas a través de las interacciones regulares en asociaciones voluntarias. Así, de origen, las redes familiares constituyen uno de los principales medios para la migración internacional, ya que la migración se presenta como un flujo dentro de una red de favores afianzados en relaciones de tipo familiar (Sandoval, 2012).

A través de la consolidación de estas redes, se facilita la profundización de la gobernanza en la medida en que provee una representación a los miembros de la comunidad que viven fuera mientras mantiene su herencia cultural –en efecto, los migrantes se juntan para celebrar las fiestas importantes de sus zonas y países de origen–. Las redes funcionan, en un sentido personal y comunal, para reafirmar la identidad y el sentido de pertenencia.

En segundo lugar, las redes establecidas en las comunidades de destino generan mecanismos de ayuda, activación social, solidaridad y empleo, entre otros, según la causa de su migración y el interés del grupo. Por ejemplo, las **redes de venezolanos en Monterrey**, se unen para llevar medicinas, alimentos y recursos a los venezolanos que están luchando contra Nicolás Maduro. También se ayudan entre ellos en el país de destino, por ejemplo, los **poblanos de Nueva York** formaron una asociación que hoy en día ofrece a los jóvenes mexicanos una ayuda escolar (Asociación Tepeyac, <http://www.tepeyac.org/>). Existe una solidaridad de la comunidad inmigrada y de la comunidad con su zona de origen. También representan a veces, como en el caso de las *diásporas bonds*, una fuente de financiamiento de proyectos y de políticas de desarrollo.

Además, las redes de migrantes pueden sensibilizar a la población que reside en el país de destino a las dificultades de desarrollo de su país de origen al difundir una toma de conciencia e interactuar con los políticos gubernamentales del estado de destino –como es el caso de los colombianos en Alemania– (Ministerio Federal de Cooperación Económica y Desarrollo de Colombia, 2015).

Las migraciones internacionales tienden a crear una nueva figura social, cultural, política y económica que impacta en las dinámicas y estructuras familiares y comunitarias. Asimismo, estos intermediarios traen nuevas competencias a las comunidades de origen. Entonces, las migraciones idealmente permiten un reforzamiento de capacidades y una multiplicación de las actividades en sus zonas de origen. (Bonnassieux A., Gangneron F, 2015). Claramente, el migrante puede transformarse en una fuerza permitiendo el empoderamiento de su comunidad de origen tal como su inserción en dinámicas más allá del espacio local. En este sentido, cada nueva red de migrantes crea un nuevo conjunto de personas con conexiones potenciales a Estados Unidos. Así, mientras más personas emigran, el número de conexiones se expande rápidamente y la calidad de las mismas incrementa ya que las personas se acostumbran a la vida fuera de su lugar de origen (Douglas, Alarcón, Durand y González, 1987). En fin, la energía impulsada por el migrante representa una palanca para la consolidación y desarrollo comunitario.

3.7. Conclusiones del Marco Teórico

Para entender la migración de Nuevo León hacia Estados Unidos, es necesario entender la tradición histórica que la precede y las condiciones únicas que la favorecen. Es, además, esencial analizar el perfil migratorio procedente de este estado. Surgen dos rostros muy distintos: (1) el migrante que abandona su comunidad en aras de encontrar un mejor

futuro del otro lado de la frontera y con el deseo de apoyar a su familia y espacio de origen (2) y el migrante con capacidades económicas que tiende a abandonar el país por una percepción de inseguridad y un deseo de emprender en una zona segura para su capital. Tal como lo hemos descrito, la literatura se focaliza específicamente sobre la primera figura, pero hay muy pocos análisis del segundo perfil. **Consideramos que, de manera diferente, los dos pueden aportar de manera complementaria al empoderamiento de Nuevo León y a la consolidación de mecanismos de retención en los espacios locales de la entidad.** De igual manera, y como consecuencia de la reconstrucción de los tejidos socioeconómicos locales consideramos que el migrante podría ser un actor de cambio permitiendo frenar la violencia que se ha ido apoderando de varias localidades del estado. De manera general, el migrante dispone de importantes recursos como lo son: el conocimiento práctico, el capital económico, social y cultural, las relaciones con actores clave, etc. para poder participar en la consolidación de su comunidad de origen.

En las siguientes etapas, revisaremos casos exitosos (*Benchmarking*) de relación entre migrantes y comunidades de origen, pero también realizaremos estudios de campo, con el fin de proponer diferentes escenarios posibles de colaboración entre los migrantes y las comunidades de origen. De igual manera, consideraremos actores privados y públicos complementarios que podrían permitir consolidar el círculo virtuoso del desarrollo local que se pretende iniciar.

Estamos convencidos de que, a través de este tipo de cooperación buscando la profundización de la gobernanza, que las comunidades de Nuevo León que se han visto afectadas por el fenómeno migratorio, podrían experimentar una consolidación orgánica acompañada de un desarrollo económico, social, político y cultural.

Mapeo de oportunidades de inversión trasnacional EUA – NUEVO LEÓN

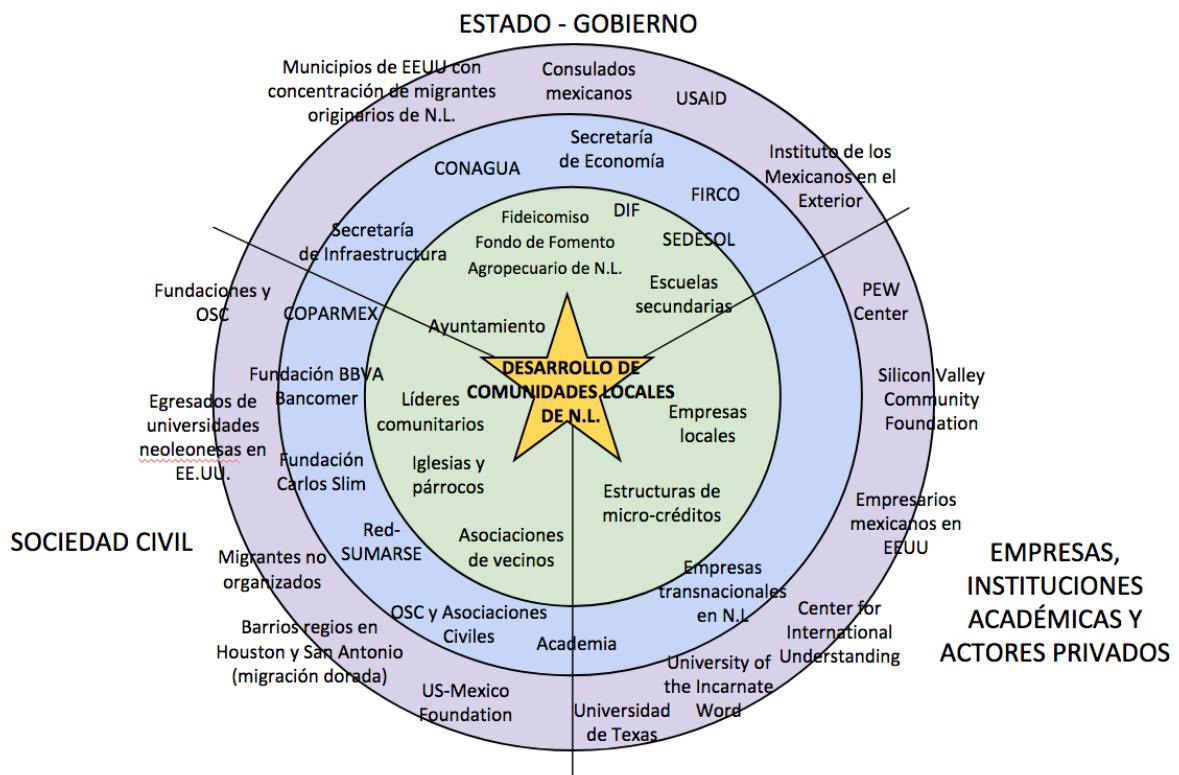
Mapeo de actores

Con el objetivo de identificar los principales actores involucrados en el desarrollo de las comunidades de Nuevo León que cuentan con un índice importante de migración, realizamos el siguiente análisis, utilizando la metodología señalada en García y Justicia (2012) para la gestión de proyectos sociales. De esta manera, en la **Figura 1** se encuentran divididos en tres niveles y en tres rubros los actores involucrados. En el primer nivel, señalado por el color verde, se encuentran aquellos actores más cercanos a la realidad social, es decir, aquellos presentes en el estado de Nuevo León o los municipios donde se realizará la investigación. En segundo lugar y en color azul, se encuentran aquellos actores con alcance nacional, que involucra, tanto a instancias gubernamentales nacionales, como a actores privados y de la Sociedad Civil, cuyo trabajo no se limita necesariamente al estado. En el último nivel, en color morado, se encuentran aquellos actores internacionales, que por los temas que abordan o por la información que pueden proporcionar son considerados relevantes para el análisis y para el desarrollo de las comunidades en Nuevo León.

Cabe aclarar, sin embargo, que, por cuestiones de espacio, en la Figura 1 solo se indica la clasificación general de los actores, y en la **Tabla 4** ya se especifican los nombres y funciones de cada uno de ellos. Por ejemplo, en la Figura 1 mencionamos “municipios de EEUU con concentración de migrantes de NL”; pero en la Tabla 1 se agrupan los actores de acuerdo a la ubicación geográfica de dichos municipios: Los Ángeles, CA; San Antonio, Tx; etc.

Así también, el mapa de actores se ha dividido en tres rubros básicos: Estado - Gobierno, que comprende instancias de carácter gubernamental en sus tres niveles de acción (municipal, estatal y federal); empresas, instituciones académicas y actores privados (por ejemplo, universidades, institutos, academias); y sociedad civil organizada y no organizada. Así, el mapa pretende ser una herramienta dinámica que ubica a los actores de acuerdo a su cercanía directa o indirecta con la realidad social y que incorpora las posibles funciones de un mismo actor. Por ejemplo, al situar a la Universidad de Texas, se ha considerado tanto su capacidad organizativa estudiantil y de la facultad –sociedad civil–, como su carácter privado y se ha localizado de tal manera en el mapa.

Figura 1. Mapa de actores



Fuente: elaboración propia

A partir del mapa de actores, se realizó la **Tabla 1**, que resume el rol potencial de cada uno para la elaboración de los proyectos a llevar a cabo en las comunidades, su implementación, y seguimiento/evaluación. Este esquema respeta los colores antes especificados para los ámbitos local (verde), nacional (azul) e internacional (morado). En la parte que se refiere a la Sociedad Civil, y específicamente en relación a los actores internacionales (morado), se hizo una distinción entre “actores estratégicos” para la construcción de la red de actores clave para el desarrollo de comunidades locales de N.L. y “actores no estratégicos”; sin embargo, pueden aportar elementos interesantes debido a sus experiencias propias. La distinción se hizo para los tres lugares considerados para el estudio: Texas, California y Nueva York.

Tabla 4. Lista de actores clave, sus objetivos y aportaciones posibles

ACTOR	FUNCIÓN y CONTRIBUCIÓN POSIBLE
GOBIERNO	
Ayuntamientos	<p><i>PROVEEDOR y DIVULGACIÓN DE INFORMACIÓN / COORDINACIÓN</i></p> <p>Vínculo importante al contar con recursos para desarrollar actividades y divulgarlas a los miembros de la comunidad. Su labor es estratégica para coordinar programas conjuntos.</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Ayuntamiento de Los Ramones Ignacio Allende 154, Los Ramones, 66800 Los Ramones, N.L. Teléfono: 01 823 231 0330 2. Ayuntamiento de Mier y Noriega Tel:01(488) 01-488: 8-87-20-25; 8-87-21-15; 8-87-21-16 3. Ayuntamiento de Hualahuises Chapultepec y 5 de Mayo, Col. Centro 67890 Hualahuises (01 821) 21 80242 / 21 80042 (Ext. 101)
Fideicomiso Fondo de Comercio Agropecuario de N.L.	<p><i>FINANCIAMIENTO</i></p> <p>Su responsabilidad es administrar los recursos económicos de los "Programas de Apoyo al Campo en concurrencia del Gobierno del Estado con SAGARPA y CONAGUA" a los productores y Organizaciones del Estado de Nuevo León que presenten una solicitud. Posibilidad de financiamiento a proyectos para el desarrollo de los municipios.</p> <p>Teléfono: +52 (81) 20333131</p> <p>Teléfono: +52 (81) 20333123</p> <p>Correo: jose.farias@nuevoleon.gob.mx</p> <p>Dirección: Calle Washington 2000 Col. Obrera, Monterrey 64000</p>

<p>Corporación para el Desarrollo Agropecuario del Gobierno del Estado de NL</p>	<p>FINANCIAMIENTO / IMPLEMENTACIÓN</p> <p>Ramón Villagómez Guerrero - Director de la dependencia.</p> <p>Jesús Martínez de la Cerda - Director de Desarrollo Rural en la Corporación para el Desarrollo Agropecuario de Nuevo León;</p> <ul style="list-style-type: none"> - Tiene Maestría en Tecnología de Semillas y Doctorado en Ciencias Agrícolas en la UANL - Tiene proyectos para desarrollar espacios rurales de NL <p>Dirección: 5 de Mayo 149, Centro, 67000 Guadalupe, Nuevo León Teléfono: 01 823 234 0158</p>
<p>SEDESOL</p>	<p>APOYO FINANCIERO / IMPLEMENTACIÓN</p> <p>Apoyo a través de su Programa 3x1 para migrantes, así como otros programas implementados en el estado e incorporación de los proyectos derivados de la investigación.</p> <p>Dirección: Juan Ignacio Ramón 506, Centro, 64000 Monterrey, N.L. Teléfono: 01 81 8130 8300</p>
<p>Escuelas Secundarias, CETIS Preparatorias</p>	<p>PROVEEDOR DE INFORMACIÓN / DIVULGACIÓN DE INFORMACIÓN</p> <p>Vinculación con estudiantes y jóvenes para obtener información relevante y planificar proyectos alrededor de eso:</p> <ul style="list-style-type: none"> • • Prevenir deserción escolar por migración. • Retener talento local. <p>Hualahuises:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Escuela Secundaria Melchor Ocampo <ul style="list-style-type: none"> ◦ Clave 19EES0108E, Dirección: Chapultepec, Hualahuises. Código Postal: 67890. Director: PROF. JOSE GPE. CASTILLO REGALADO • Escuela Secundaria Doctor Eduardo Aguirre Pequeño

	<ul style="list-style-type: none"> ○ Calle Benito Juárez; Tel. 8212180553 • Escuela Preparatoria – Colegio de Estudios Científicos y Tecnológicos - EMSAD Hualahuises <ul style="list-style-type: none"> ○ Dirección: Benito Juárez s/n Sur <p>Los Ramones:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Escuela Secundaria #1 Benito Juárez <ul style="list-style-type: none"> ○ Calle Francisco Madero; Tel: 8232310076. Clave 19EES0094S, Turno Matutino. Director: Profa. Gloria Macías Cantú • Escuela Secundaria #2 León Guzmán <ul style="list-style-type: none"> ○ Hacienda San Isidro, San Isidro, Código Postal: 66830. Clave 19EES0311Q, Turno matutino (Sin información sobre teléfono o director/a) • Escuela Preparatoria Centro Núm. 4 Los Ramones <ul style="list-style-type: none"> ○ Dirección Ignacio Allende, Los Ramones, Los Ramones, Nuevo León. (Sin información sobre teléfono o director/a) <p>Mier y Noriega:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Escuela Secundaria Núm. 1 Prof. Elpidio Martínez López <ul style="list-style-type: none"> ○ Dirección: José López Portillo No.10. Clave: 19EES0122Y Turno: Matutino. Teléfonos: 8872086 (Información: http://www.mejoratuescuela.org/escuelas/index/19EES0122Y) • Escuela Preparatoria Centro Núm. 2 Mier y Noriega <ul style="list-style-type: none"> ○ Dirección Calle: Francisco I. Madero Núm. 10. Clave: 19EMS0002U. Turno: Matutino. (Sin información sobre teléfono o director/a)
DIF	<p>PROVEEDOR DE INFORMACIÓN / COORDINACIÓN/IMPLEMENTACIÓN</p> <p>Obtener información sobre las comunidades, sus principales necesidades y planear proyectos en conjunto para el</p>

	<p>desarrollo de las mismas.</p> <p>DIF municipales</p> <p>DIF Monterrey; Oficinas Generales Nuevo León: Ave. Ignacio Morones Prieto 600</p> <p>Oriente, entre calles Baja California y Coahuila. Colonia Independencia, Monterrey.</p>
<p>Secretaría de Infraestructura</p>	<p><i>PROVEEDOR DE INFORMACIÓN / COORDINACIÓN / FINANCIAMIENTO</i></p> <p>Obtener información sobre la infraestructura de las comunidades, el estado de las mismas y futuros proyectos planeados. Asimismo, posibilidad de planear proyectos en conjunto.</p> <p>Dirección: Calle Washington 648, Centro, 64000 Monterrey, N.L.</p>
<p>CONAGUA</p>	<p><i>PROVEEDOR DE INFORMACIÓN / COORDINACIÓN / FINANCIAMIENTO</i></p> <p>Obtener información sobre el estado actual de acceso al agua y sanidad, así como de principales necesidades en las comunidades. Clave para proyectos de acceso al agua.</p> <p>Dirección: Constitución 4103 Oriente, Fierro, 64590 Monterrey, N.L.</p> <p>Teléfono: 01 81 8191 0252</p>
<p>Secretaría de Economía y Trabajo</p>	<p><i>PROVEEDOR DE INFORMACIÓN / COORDINACIÓN</i></p> <p>Proveer información sobre el estado económico de los habitantes de las comunidades, principales actividades económicas, y coordinación de actividades.</p> <p>Dirección: Blvd. Gustavo Díaz Ordaz 130 Piso 15, Santa María, 64650 Monterrey, N.L.</p>

	<p>Teléfono: 01 81 8369 6483</p>
Fideicomiso de Riesgo Compartido (FIRCO)	<p><i>APOYO FINANCIERO / ASESORÍA A MIGRANTES</i></p> <p>Proyecto para fortalecer el potencial económico de los migrantes y el uso productivo de las remesas</p> <p>migrante@firco.gob.mx</p> <p>Dirección: Carretera a Nuevo Laredo Kilómetro 14.2, Nueva Castilla, 66052 Escobedo, Nuevo León</p> <p>Teléfono: 01 81 8385 3135</p>
Municipios de EEUU con concentración de migrantes originarios de N.L.	<p><i>PROMOCIÓN / CREADOR DE REDES / PROVEEDOR DE INFORMACIÓN</i></p> <p>Obtener información sobre la migración a Estados Unidos y los lazos con Nuevo León y así poder emprender proyectos que ayuden al desarrollo del estado.</p>
USAID (Agencia de los Estados Unidos para el Desarrollo Internacional)	<p><i>FINANCIAMIENTO</i></p> <p>Orientar parte del financiamiento de USAID hacia la consolidación de los proyectos que podrían surgir de las redes construidas a través de este proyecto.</p> <p>Contacto:</p> <p>Elizabeth Warfield, Directora de Misión en México U.S. Embassy Paseo de la Reforma 305, Cuauhtémoc Ciudad de México Distrito Federal México</p> <p>Teléfono: 52-55-50802000</p>
Consulados mexicanos en Estados Unidos	<p><i>COORDINACIÓN / PROMOCIÓN / CREADOR DE REDES</i></p>

	<p>Consulado General de México en San Antonio Teléfono: (210) 227-9145 127 Navarro St San Antonio</p> <p>Consulado General de México en Los Angeles 2401 West 6th St., Los Ángeles, 90057. Teléfono: 213-351-6800 lapublico@sre.gob.mx</p> <p>Consulado General de México en NYC 27 east 39th Street, New York, NY 10016. Teléfono: (212) 217 6400 Fax: (212) 217 6493. Correo: titularny@sre.gob.mx</p>
Instituto de los Mexicanos en el Exterior	<p><i>COORDINACIÓN / PROMOCIÓN / CREADOR DE REDES / FINANCIAMIENTO / ASESORÍA</i></p> <p>Busca canalizar remesas hacia proyectos productivos</p> <ul style="list-style-type: none"> • En California: CONSULADO EN LOS ÁNGELES 2401 WEST 6TH. STREET, Los Ángeles, CA. 90057 EE.UU. Teléfonos: (213) 351-6800 al 07 comm. Fax: (213) 351-2114 Correo: lapublico@sre.gob.mx lanmex01@worldnet.att.net www.sre.gob.mx/losangeles/ • En NYC: CONSULADO EN NUEVA YORK 27 east 39th. Street, Nueva York N.Y., 10016 e.u.a. Teléfonos: (212) 217-6400 commutador (212)217 6481, (212)217 6491 Fax: (212) 217-6493 Correo: titularny Pagina web: www.sre.gob.mx/nuevayork
EMPRESAS, INSTITUCIONES ACADÉMICAS Y ACTORES PRIVADOS	
Empresas y productores locales	<p><i>CREACIÓN DE REDES / FINANCIAMIENTO</i></p> <p>El proyecto buscará incorporarlos para trabajar sobre el desarrollo de sus comunidades.</p>
	Raúl Leal Cárdenas

	<p>Fundador de Fletes Astro, originario de Allende.</p> <p>Tel.: 8156-6750</p>
Estructuras de micro-créditos	<p><i>FINANCIAMIENTO / PROYECTOS CON HABITANTES DE LAS COMUNIDADES</i></p> <p>Posibilidad de utilizar microcréditos para impulsar el desarrollo en las comunidades de Nuevo León.</p>
Empresas transnacionales en Nuevo León	<p><i>FINANCIAMIENTO / CAPACITACIÓN</i></p> <p>Utilizar su presencia para el desarrollo de la comunidad a través de capacitaciones. Estrategia de captación y retención de talento.</p>
PEW Center	<p><i>PROVEEDOR DE INFORMACIÓN</i></p> <p>Cuenta con datos y análisis sobre migración.</p>
Silicon Valley Community Foundation	<p><i>CREACIÓN DE REDES / FINANCIAMIENTO</i></p> <p>https://www.siliconvalleycf.org/</p> <ul style="list-style-type: none"> - Investigar sobre regios que trabajen ahí y quieran participar en el proyecto. - Esta fundación tiene conexión y apoyo a comunidades de la India, África y Asia. - Es la Fundación con la visión internacional más importante
Center for International Understanding	<p><i>PROVEEDOR DE INFORMACIÓN</i></p> <p>(Go Global NC) (goglobalnc.org/): Proveedor de datos interesantes para el estudio</p>
University of the Incarnate World	<p><i>ASESORÍA / REDES DE CONTACTOS / INTERCAMBIO DE INFORMACIÓN / TRABAJO EN CONJUNTO</i></p> <p>http://www.uiw.edu/</p> <ul style="list-style-type: none"> - Universidad donde hay más inscritos personas de origen mexicana - Han financiado proyectos en NL como el Hospital Muguerza <p>Dirección: 4301 Broadway St, San Antonio, TX 78209, EE.</p>

	<p>UU. Teléfono: +1 210-829-6000</p>
<p>University of Texas</p>	<p><i>ASESORÍA / REDES DE CONTACTOS / INTERCAMBIO DE INFORMACIÓN / TRABAJO EN CONJUNTO</i></p> <p>La universidad cuenta con bases de datos sobre características de los habitantes (tanto información sobre calles o barrios como ingresos de sus habitantes). Asimismo, pueden dirigirnos a proyectos ya relacionados o vincularnos con actores clave.</p> <p>Contacto: Harriett Romo Director, Mexico Center</p> <p>Tel.: (210) 458-2549 harriett.romo@utsa.edu The UTSA Mexico Center 301 S Frio St San Antonio, Texas 78207 Phone: (210) 458-2849 Email: mexicocenter@utsa.edu</p> <p>La profesora está haciendo un estudio sobre el perfil de los migrantes de lujo que huyeron durante el periodo de violencia en Nuevo León 2007-2011: ¿Si regresan o no a México? ¿Si pierden o no su identidad cultural o su idioma? ¿Si se quedarán o no en Estados Unidos?</p> <p>De manera general, un encuentro con la gente del Centro México nos permitiría ver la manera de estrechar los vínculos con la dinámica académica en NL (investigación, modelos de desarrollo, intercambios, escuelas de verano, trabajo con escuelas locales, estudios de campo, etc.)</p>

	<p>Center for Mexican American Studies The University of Texas at Austin 210 W. 24th Street Mailcode F9200 GWB 1.102 Austin, TX 78712 Tel.: 512-471-8358 Director: Dr. John Morán González E-mail: jmgonzal@utexas.edu Teléfono: (512) 471-5351</p> <p>Posibilidad de entablar proyecto en conjunto, vinculación con estudiantes mexicanos/chicanos.</p>
Empresarios mexicanos en Estados Unidos	<p>PROMOCIÓN / CREADOR DE REDES</p> <p>CECOMEX - NUEVA YORK Persona clave: Juan Cáceres (Presidente) Página: www.cecomex.org www.cecomex.com</p> <p>Varios objetivos:</p> <ul style="list-style-type: none">• Apoyo a la creación de negocios• Dar a conocer las culturas mexicanas en NYC• Organizar fiestas. <p>Podría permitir a comunidades de NL acceso a redes de distribución para productos locales.</p> <p>Dirección 307 E 110th St Nueva York, NY 10029 Estados Unidos East Harlem Número de teléfono+1-212-289-6400</p>

	<p>Erasmo Ponce (empresario) - NUEVA YORK</p> <p>Produce y distribuye tortillas a través de la empresa Tortillería Chinantla.</p>
	<p>Juan Rojas Campos (empresario) - NUEVA YORK</p> <ul style="list-style-type: none"> • Propietario del restaurante Mamá México, con dos locales en Manhattan • Organiza pláticas comunitarias en sus locales • Envía libros y materiales educativos a Puebla
	<p>Félix Sánchez (empresario)</p> <ul style="list-style-type: none"> • Fundador de la empresa Puebla Foods (productora y distribuidora de productos alimenticios ubicada en Passaic, Nueva Jersey) Apoya a la comunidad mexicana • Mantiene buena relación con las autoridades locales
SOCIEDAD CIVIL	
Líderes comunitarios	<p>DIFUSIÓN / COOPERACIÓN / DEFINE NECESIDADES / CONSULTA</p> <p>Actores principales. Es necesario identificarlos pues de ellos depende la aceptación de los proyectos a realizar y la naturaleza de los mismos, ya que ellos indicarían las necesidades principales.</p>
Iglesias y Párrocos	<p>DIFUSIÓN / COOPERACIÓN</p> <p>Brindar información a la comunidad sobre las actividades a realizarse. Cooperación para llamar a la comunidad y desarrollo de proyectos.</p>
Asociaciones de vecinos	<p>DIFUSIÓN / COOPERACIÓN / DEFINE NECESIDADES / CONSULTA</p> <p>Al igual que otros líderes comunitarios, son los actores principales. Definirán necesidades, brindarán consulta y harán los proyectos posibles.</p>
COPARMEX	<p>DIFUSIÓN / FINANCIAMIENTO / CREACIÓN DE REDES</p>

	<p>Posibilidad de establecer contactos con empresarios regios radicados en Estados Unidos con interés de apoyar a su comunidad de origen. Asimismo, existe la posibilidad de apoyar proyectos empresariales originados en las comunidades de origen.</p> <p>Dirección: Insurgentes Sur 950, Pisos 1 y 2, Colonia Del Valle, Delegación Benito Juárez, CP 03100, México, Ciudad de México.</p> <p>Teléfono (+52) 55 5682 5466</p>
Fundación BBVA Bancomer	<p><i>FINANCIAMIENTO</i></p> <p>Becas de Integración “Por los que se quedan”</p> <p>Av. Universidad 1200 Col. Xoco 03330 México, D.F. Tel. (55) 5621 3434 Ext. 93686 Fax: (55) 5621 4608</p> <p>Lic. Marta Jiménez Cortés - Coordinadora Regional Programa marta.jimenez@bbva.bancomer.com</p>
Fundación Carlos Slim	<p><i>FINANCIAMIENTO</i></p> <p>Apoyo a actividades de los migrantes que buscan emprender proyectos productivos.</p> <p>http://fundacioncarlosslim.org/</p>
Red SUMARSE	<p><i>ASESORÍA / CREACIÓN DE REDES</i></p> <p>Tiene un modelo de estrategia participativa, en sus proyectos busca coordinar esfuerzos de la comunidad empresarial con otros actores de la comunidad para promover el desarrollo.</p> <p>http://www.sumarse.org.mx/</p> <p>contacto@sumarse.org.mx</p>
Organizaciones de la Sociedad Civil	<p><i>ASESORÍA / DEFINIR NECESIDADES / PROPONER MODELOS</i></p> <p>Es necesario identificarlas una vez que empiecen los trabajos en las comunidades, establecer contacto con ellas y trabajar en conjunto para definir necesidades y conocer las</p>

	<p>actividades que ya se están realizando en la comunidad.</p> <p>1. Fundación Comunitaria de Puebla Teléfono: 222 231 69 39</p> <p>Cuenta con el Fondo Mónica Lladró, que apoya a migrantes a emplear mejor sus recursos (Relacionado con el programa 3x1 de SEDESOL).</p>
Academia	<p><i>PROVEER INFORMACIÓN / ASESORÍA / ESTABLECER CONTACTOS</i></p> <p>1. Raúl Rodríguez Barocio Chairman of the Board, U.S. - Mexico Foundation, Distinguished Professor of Business Administration, University of the Incarnate Word (210) 601-7197 / rdzr@hotmail.com</p> <p>Cuenta con contactos importantes, además de su capacidad para consolidar las redes que podrían desarrollarse.</p> <p>2. Eileen Truax LOS ANGELES Contacto: eileentrux@gmail.com Página web: http://www.eileentrux.com/ Varios textos: http://paper.li/EileenTruax/1343959926?edition_id=eef97a00-5a9a-11e7-98fc-0cc47a0d1609#/</p> <p>Escritora y periodista mexicana radicada en Los Ángeles. Ha publicado libros relacionados con migración, específicamente sobre los Dreamers con su libro Dreamers: la lucha de una generación por su sueño americano (Océano, 2013)</p> <p>3. Carlos Garrido de la Calleja - XALAPA, VERACRUZ Contacto: cgarido@uv.mx</p>

	<p>Teléfono: +52 1 228 242 0425</p> <p>Ha realizado estancias académicas en distintas universidades de Estados Unidos desarrollando investigaciones en comunidades hispanas. Sus trabajos académicos giran en torno a la creación de patrones migratorios del estado de Veracruz y propuestas de políticas de migración.</p>
TEXAS	
Actores estratégicos	
<i>INVERSIONISTA/ASESORÍA / DEFINICIÓN DE NECESIDADES / ELABORACIÓN DE MODELOS / CREACIÓN DE REDES/FONDEO</i>	
Red de empresarios mexicanos SAN ANTONIO	<p>Tel.: 210-790-6837</p> <p>http://aem.starchapter.com/index.php</p> <p>Objetivo:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Ayudar a mexicanos en el mundo de los negocios en EEUU • Ayudar a estadounidenses que quieren hacer negocios en México • Vincular con actores locales de NL para diversificar espectro de contactos y nuevas oportunidades de inversión tanto en zonas urbanas como rurales.
Casa Nuevo León <i>HOUSTON</i>	<p>Contacto: Jorge Olivares</p> <p>Tel.: 713 299 4225 casanuevoleon.com 9894 Bissonnet St</p> <p>http://www.mifamiliamagazine.net/2009/04/casa-nuevo-leon-houston/</p> <p>www.casanuevoleon.com</p> <p>Objetivos:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Promover el manteamiento de los lazos con Nuevo león

	<ul style="list-style-type: none"> • Informar de actividades y programas del Gobierno del Estado de Nuevo León • Crear redes de apoyo social y comunitario • Unificar la identidad como nuevoleoneses, y crear una comunidad unida a fin de ayudar a quien más lo necesite • Ofrecer bolsa de trabajo a la comunidad <p>Comentario:</p> <p>Eje para sensibilizar y canalizar esfuerzos de consolidación de dinámicas en las comunidades locales de NL</p>
<p>Casa del migrante <i>HOUSTON</i></p>	<p>Calle Northborough Drive, número 12700</p> <p>Ver artículo: http://www.elhorizonte.mx/seccion/inaugura-organismo-regiomontano-casa-del-migrante-en-houston-texas/1679193</p> <p>Objetivo:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Hacer que las personas que trabajan en EEUU puedan sentirse apoyadas. • Surgió de un proyecto conjunto entre la Cámara de Comercio Intercontinental de Houston, el Consulado mexicano de Houston y la empresa HBC Internacional
<p>Proyecto Mexicano Migrante <i>HOUSTON</i></p>	<p>Contacto: Marlenne Valdez Esparza, representante para Nuevo León</p> <p>Tel.: 044 492 172 2075</p> <p>Objetivos:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Defender la movilidad humana • Dar apoyo y servicio a la comunidad migrante en la entidad y en EEUU
<p>LULAC (Liga de ciudadanos latinoamericanos unidos) <i>AUSTIN</i></p>	<p>700 La Vaca Suite 510 Austin</p> <p>rocha_roger@msn.com</p> <p>Tel: (202) 833-6130 (Oficina Nacional, Washington)</p>

	<p>Objetivo:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Promover la situación económica, la condición educativa, la influencia política, la salud y los derechos civiles de la población hispana en EE.UU
Fundación Era <i>FORT WORTH</i>	<p>panal16@yahoo.com Tel.: (817) 656 7446</p> <p>Comentario: Una de las organizaciones más consolidadas en Texas. Muy activa en diferentes programas como el 3x1.</p>
Coalición Internacional de Mexicanos en el Exterior <i>HOUSTON</i>	<p>Tel.: (832) 607 0709 cimehoustontx@yahoo.com 7407 Armin Houston, Tx.</p> <p>Comentario: Tiene una agenda binacional. Disponen de contactos en todos los ámbitos (económico, político y cultural)</p>
Club Nuevo León <i>DALLAS</i>	<p>www.famnuevoleon.org</p> <p>Presidente: Ernesto Cantú (es uno de los consejeros del Instituto de los Mexicanos en el Exterior IME)</p> <p>Objetivos:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Defender los intereses de la gente de NL • Mantener el contacto entre NL y las personas originarias del Estado viviendo en Texas • Ofrecer vínculos con la comunidad
Mi Familia Magazine <i>HOUSTON</i>	<p>1800 Bering Dr. Suite 940 Houston, TX. 77057 Tel.: 281-890-9006</p>

	<p>info@mifamiliamagazine.net</p> <p>Revista en línea para la comunidad mexicana</p> <p>Comentario:</p> <p>Puede permitir un mejor acceso a red de mexicanos y ofrece un mecanismo para divulgación de programas/proyectos.</p>
<p>Centro Comunitario Mexicano de Dallas <i>FORT WORTH</i></p>	<p>Dirección: 4230 Lyndon B Johnson Fwy #130, Dallas, TX 75244, EE. UU.</p> <p>Tel.: +1 469-236-4524</p> <p>www.dallasinternational.com/CentroComunitarioMexicano/CCM.htm</p> <p>Agrupa a la mayoría de los clubes de mexicanos en Texas</p> <p>Puede ser estratégico como:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Mecanismo de difusión • Conocer los intereses e ideas de los mexicanos en Texas
<p>Barrios regios en Texas (“migración dorada”) <i>HOUSTON y SAN ANTONIO</i></p>	<p><i>COORDINACIÓN / FINANCIAMIENTO / PROVEER INFORMACIÓN</i></p> <p>En estos barrios se concentra la gente que viene de Nuevo León, producto de la “migración dorada”. Se posicionan como actores claves en cuanto a inversión social. No existe como tal una estructura sin embargo existe la necesidad de organizar este sector y canalizar el potencial de recursos (financiero, laboral, político, educativo, etc.) hacia los municipios de NL.</p> <p>Barrios Woodlands y La Fama: Localizados en Houston. Es un barrio poblado por regios provenientes de la migración dorada.</p> <p>Barrios <i>Far West Side</i> y <i>South Side</i> de San Antonio</p>
<p>Actores no estratégicos</p>	

COMPARTIR EXPERIENCIAS Y CONTACTOS	
Tamaulipecos RGV por los Derechos Humanos <i>BROWNSVILLE</i>	<p>sinfronteras@sbcglobal.net Tel.: (956) 312-3455</p> <p>Objetivo:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Ayudar a la gente originaria de Tamaulipas en Texas <p>Áreas de apoyo:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Salud, trabajo, leyes migratorias, educación académica, derechos civiles, información de las políticas tanto en EEUU como en México
Casa Estado de México <i>HOUSTON</i>	<p>Tel.: (713) 9952 3535 2650 Fountainview Ste. 110 Houston, Tx. CEMX@HOUSTON.RR.COM</p> <p>Objetivo:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Representación oficial del Estado de México para apoyar a los mexiquenses en EEUU y Canadá.
Casa Puebla <i>HOUSTON</i>	<p>Tel.: (713) 647 6361 10190 Old Katy Rd. 5th Floor, Suite 511 Houston, TX. migrantepueblahouston@gmail.com</p> <p>Objetivo:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Representación oficial del Estado de Puebla para apoyar a los poblanos en Texas. • Atender las necesidades y aspiraciones de las comunidades de origen.
Federación de Clubes Zacatecanos Unidos en	<p>http://fcbajio.org/index.php?mnu=9 http://federacionzacatecana.org/</p>

<p>Texas</p>	<p><i>Ver Benchmarking para más información.</i></p> <p>Objetivos:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Lleva a cabo proyectos de desarrollo y construcciones de infraestructuras en México • Ofrece contactos • Beneficia de un importante apoyo por parte de los políticos mexicanos (cónsul, gobernador de la región de origen)
<p>CALIFORNIA</p>	
<p>Actores estratégicos</p> <p><i>INVERSIONISTA/ASESORÍA / DEFINICIÓN DE NECESIDADES / ELABORACIÓN DE MODELOS / CREACIÓN DE REDES/FONDEO</i></p>	
<p>Otros Dreams, ODA</p>	<p>Contacto: Jill Anderson - Co directora de Otros Dreams, ODA</p> <p>http://www.odamexico.org/home-spanish</p> <p>http://www.losotrosdreamersthebook.com/the-project-1/</p> <p>https://twitter.com/OtrosDreams_ODA</p> <p>https://twitter.com/jillanderso</p> <p>Objetivos:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Se enfocan mucho en el tema de la deportación. • Buscan reubicar en su comunidad de origen a personas deportadas. • Actor clave para la reinserción de mexicanos en su comunidad de origen con el objetivo de consolidar las dinámicas de esas comunidades.
<p>Dream In</p>	<p>http://dreaminmexico.org/</p> <p>Horario de oficina: 10AM-3PM</p> <p>Telephone US: (213) 928 2917</p> <p>Telephone MX: 477 775 0485</p>

	<p>Objetivos:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Organización no lucrativa que busca empoderar y mejorar la educación para los indocumentados • Trabajan con los miembros de las comunidades de origen. • Contacta <i>dreamers</i> que viven en Estados Unidos y <i>dreamers</i> que han sido deportados para generar oportunidades laborales. <p>Comentario:</p> <p>Puede ser un buen modelo para propuestas</p>
<p>Campesinos Unidos, Inc. BRAWLEY</p>	<p>Tel.: (760) 344 6300 cuijml@cuibrawley.com</p> <p>Objetivo:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Organización dedicada a la asistencia de trabajadores agrícolas en cuestiones laborales, educativas, vivienda y de salud <p>Comentario:</p> <p>Interesante ver la posibilidad de apoyar a comunidades de origen en el tema agrícola sobre todo pensando en los municipios rurales de NL.</p>
<p>TONALNA BURBANK</p>	<p>Tel.: (818) 568-6164 275 W. Verdugo Ave. Apt 25 Burbank, California tonalna13@gmail.com</p> <p>Objetivo:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Empoderamiento, progreso e inversión de la mujer migrante en retorno a su lugar de origen. • Apoyar a la mujer migrante que se encuentra de retorno en su lugar de origen y lograr empoderarse en el trabajo

	<p>que decidan realizar.</p> <p>Comentario:</p> <p>Interesante actor para la consolidación del desarrollo en las comunidades de origen sobre todo considerando que la mujer es central en este proceso.</p>
<p>CONEXIÓN MIGRANTE</p>	<p>https://www.facebook.com/pg/conexionmigrante/about/?ref=page_internal</p> <p>http://www.conexionmigrante.com/casas-representacion-estados-mexicanos-en-california/</p> <p>Twitter: https://twitter.com/conectmigrante</p> <p>Tel.: 01 55 5211 5814</p> <p>Objetivo:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Empresa que ofrece servicios e información a los mexicanos que viven en Estados Unidos y a sus familias en México. • Ser puente de contacto entre los dos países • Apoyar para que la participación de los migrantes sea más eficaz y transparente en sus estados y comunidades • Cuentan con directorio de asociaciones de migrantes en California (en su página no reportan la existencia de asociaciones provenientes de N.L.) <p>Comentario:</p> <p>Actor interesante para desarrollar la estructura de los proyectos para agilizar la relación entre actores de EEUU y comunidades locales.</p>
<p>The Mexican American Legal Defense and education Fund LOS ÁNGELES</p>	<p>National Headquarters:</p> <p>634 S. Spring Street</p> <p>Los Ángeles, CA 90014</p> <p>Tel.: (213) 629-2512</p>

	<p>Southwest Regional Office 110 Broadway, Suite 300 San Antonio, TX 78205 Tel.: (210) 224-5476</p> <p>Objetivo:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Organización que proporciona ayuda legal a los inmigrantes mexicanos • Trabaja también sobre el tema de los derechos y educación de los migrantes. <p>Comentario:</p> <p>Podría ser un actor clave desde la perspectiva jurídica y lazos con actores de EEUU para formalizar ciertos aspectos en cuanto a la implementación de proyectos.</p>
--	---

Actores no estratégicos

COMPARTIR EXPERIENCIAS Y CONTACTOS

<p>Federación de Clubes Záratecanos Unidos en California</p>	<p>Dirección: 1332 Miller Ave, Los Angeles, CA 90063, EE. UU. Tel.: +1 925-726-8184 http://fcbajio.org/index.php?mnu=9 http://federacionzacatecana.org/</p> <p><i>Ver Benchmarking para más información.</i></p> <p>Objetivo: Llevar a cabo proyectos de desarrollo y construcciones de infraestructuras en México</p> <p>Comentarios:</p> <p>Tiene muchos contactos y un importante apoyo por parte de los políticos mexicanos (cónsul, gobernador de la región de origen)</p> <p>Interesante para conocer sus experiencias (éxitos y fracasos).</p>
---	---

<p>Mesa Directiva "Santa María Tindú" MADERA</p>	<p>Tel.: (559) 6614268 26146 Devon Way Madera, California cogatindu@hotmail.com</p> <p>Objetivos:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Club de Oriundos de Santa María Tindú, Oaxaca. • Apoyar a la comunidad de origen en su desarrollo económico, político y social. • Trabaja conjuntamente con organismos gubernamentales y OSCs en temas de interés para el bienestar de la comunidad migrante (salud, educación, vivienda, etc.)
NUEVA YORK	
Actores estratégicos <i>INVERSIONISTA/ASESORÍA / DEFINICIÓN DE NECESIDADES / ELABORACIÓN DE MODELOS / CREACIÓN DE REDES/FONDEO</i>	
<p>Club Mexicano de Bellas Artes</p>	<p>Persona clave: Roberto López</p> <p>Objetivos:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Ofrecer servicios de apoyo a la comunidad mexicana en temas de educación, salud, servicios legales, e información sobre créditos, vivienda y negocios • Organizar eventos culturales <p>Comentarios:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Roberto López ha tenido cargos públicos; tiene contactos interesantes. • Desarrollar vínculos con comunidades de origen en México en los campos de trabajo del Club
<p>Asociación Tepeyac</p>	<p>Persona clave: Joel Magallán Hernández (Presidente)</p> <p>Página: www.tepeyac.org</p>

	<p>Dirección: 38 W 38th St, New York, NY 10018, EE. UU. Tel.: +1 212-633-7108</p> <p>Vinculada con la Iglesia Católica</p> <p>Objetivos:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Proveer ayuda a los trabajadores indocumentados • Defender sus derechos humanos • Atender disputas laborales • Trabajar con los jóvenes de la comunidad • Organizar actividades culturales <p>Comentario: Extender su enfoque hacia las comunidades de origen de los mexicanos que defiende en NYC. Hay voluntad para construir puentes entre EEUU y México.</p>
<p>Casa México</p>	<p>Persona clave: Dr. Carlos Navarro y su esposa Isabel Navarro (Presidenta)</p> <p>Dirección: 113 E 117th St, New York, NY 10035, EE. UU.</p> <p>Tel.: +1 917-668-9085</p> <p>Objetivos:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Promover la organización de la comunidad para proteger los derechos laborales de los trabajadores indocumentados • Establecer programas amplios de salud preventiva • Ofrecer clases de inglés y alfabetización en español e información general sobre leyes y protección legal • Organizar fiestas <p>Comentario: Dispone de contactos políticos interesantes con autoridades de EUA.</p>
<p>Mexicanos Unidos</p>	<p>Página: www.mexicanosunidos.org</p> <p>Persona Clave: Javier Soriano (Director)</p>

	<p>Objetivo: Enfocado en la atención e información a mexicanos en cuanto al VIH</p> <p>Comentario: Podría ser clave para actividades en conjunto o difusión de eventos y coordinación con mexicanos en el tema de la salud</p>
<p>Mexican American Community of Yonkers (NJ)</p>	<p>Persona clave: Martha Pisculli (Directora). Ha trabajado en el consulado de México en NYC.</p> <p>Objetivos:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Apoyar en temas de salud, educación y asistencia legal por medio de campañas de información • Organizar eventos culturales • Recaudar fondos para apoyar a la comunidad. <p>Comentarios:</p> <p>Possible vinculación para difusión y organización de eventos.</p> <p>Puede ser útil para aprender de qué manera recaudar fondos en la comunidad mexicana de NYC</p>
<p>Esperanza del Barrio</p>	<p>Persona clave: Lidia Calleja (Presidenta) y Flor Bermúdez (Directora ejecutiva)</p> <p>Página: http://www.esperanzadelbarrio.org/</p> <p>Objetivos:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Apoyar en la obtención de licencias de vendedoras ambulantes • Informar a los migrantes mexicanos y latinos sobre sus derechos • Organizar campañas para unir a la comunidad • Ofrecer ayuda escolar para niños • Apoyar el desarrollo de liderazgo • Promover programas de salud y talleres sobre violencia doméstica • Proporcionar apoyo legal

	<p>Comentario: Su apoyo puede ser muy útil para saber de qué manera estructurar a la comunidad mexicana en NYC en vista a proyectos de vinculación con comunidades de origen.</p>
<p>Actores no estratégicos</p> <p>COMPARTIR EXPERIENCIAS Y CONTACTOS</p>	
Centro Mexicano de Nueva York / Ateneo de México	<p>Persona clave: José Rojano (Presidente)</p> <p>Objetivo: Dar a conocer la cultura mexicana en NYC.</p> <p>Comentario:</p> <p>Por ser una muy vieja organización mexicana establecida en NYC disponen de muchos contactos.</p>
Mixteca Organization	<p>Persona clave: Dr. Gabriel Rincón (Presidente)</p> <p>Página: www.mixteca.org</p> <p>Dirección: 245 23rd St 11215 Brooklyn</p> <p>Tel.: +1 718-965-4795</p> <p>Objetivos:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Promover temas relacionados con la salud • Ofrece servicios de educación • Se encarga de la recaudación de fondos para proyectos comunitarios sobre todo en el tema de obras de infraestructura <p>Comentarios: Es en este último aspecto que la organización podría ser muy útil como actor clave a compartiendo sus experiencias con la red de apoyo a comunidades de NL. Mixteca mantiene una relación con actores claves como el Departamento de Salud de la Ciudad de Nueva York, hospitales de la zona, promotores de salud, universidades, ONG, inversionistas, autoridades locales (en México y en NYC) y medios de comunicación.</p>

<p>Casa Puebla New York</p>	<p>Persona clave: Jaime Lucero (Presidente) pero también Carmelo Maceda (Vice-Presidente)</p> <p>Página: www.casapuebla.org</p> <p>Tel.: +1 212-531-0552</p> <p>Objetivos:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Es la fusión de 8 organizaciones de mexicanos que colaboran de manera informal desde hace más de 15 años. • Organización de fiestas • Ofrece servicios de orientación en asuntos laborales, migratorios, educación para adultos, jóvenes y niños, administración de comercios y negocios • Promueve contactos con autoridades locales, representantes del gobierno de México y organizaciones civiles para promover actividades a favor de la comunidad mexicana en NYC y fortalecer sus vínculos con sus lugares de origen <p>Comentario: Actor clave por sus experiencias y contactos.</p>
<p>Federación Oaxaqueña del Noreste (NJ)</p>	<p>Persona clave: César Aguirre (Presidente); empresario.</p> <p>Objetivos:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Promover eventos culturales • Proveer información, asesoría y orientación en varios temas para la comunidad mexicana de Nueva Jersey • Colabora con el gobierno de Oaxaca para promover eventos culturales como la Guelaguetza • Trabaja de manera cercana con la Oficina de Atención al Migrante (OFAM) del estado para apoyar a los migrantes de origen oaxaqueño <p>Comentarios:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Cuenta con contactos importantes para las actividades del proyecto • Posibilidad de enlazarnos con otros actores gubernamentales y migrantes.

	<ul style="list-style-type: none"> • Divulgación de conocimiento en el tema de la organización con miembros de la diáspora
ACTORES PRESENTES AL NIVEL EUA	
Egresados de universidades neoleonesas en EUA	<p>Medio de acercamiento:</p> <ul style="list-style-type: none"> • LinkedIn • Universidades de NL: UDEM, UANL e ITESM <p>Aportación posible:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Proveer información • Proveer financiamiento • Fuente de contactos • Generador de ideas
Migrantes no organizados	<p>Muchos de ellos son indocumentados así que el gran reto es localizar las redes (familiares/barriales) y estructurarlas sobre todo considerando el contexto político en EEUU</p> <p>Aportación posible:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Proveer información • Proveer financiamiento • Fuente de contactos • Generador de ideas
US-Mexico Foundation	<p>Tienen proyectos que buscan financiar a través de donaciones, pero les falta desarrollar sus proyectos con base en lo que quieren los donantes</p> <p>Contacto: Rebeca Vargas, Presidente y CEO de la Fundación desde 2014.</p> <p>U.S. Office:</p> <p>136 Madison Ave Suite 533 New York, NY 10016 Tel.: +1 (917) 215-8337</p>

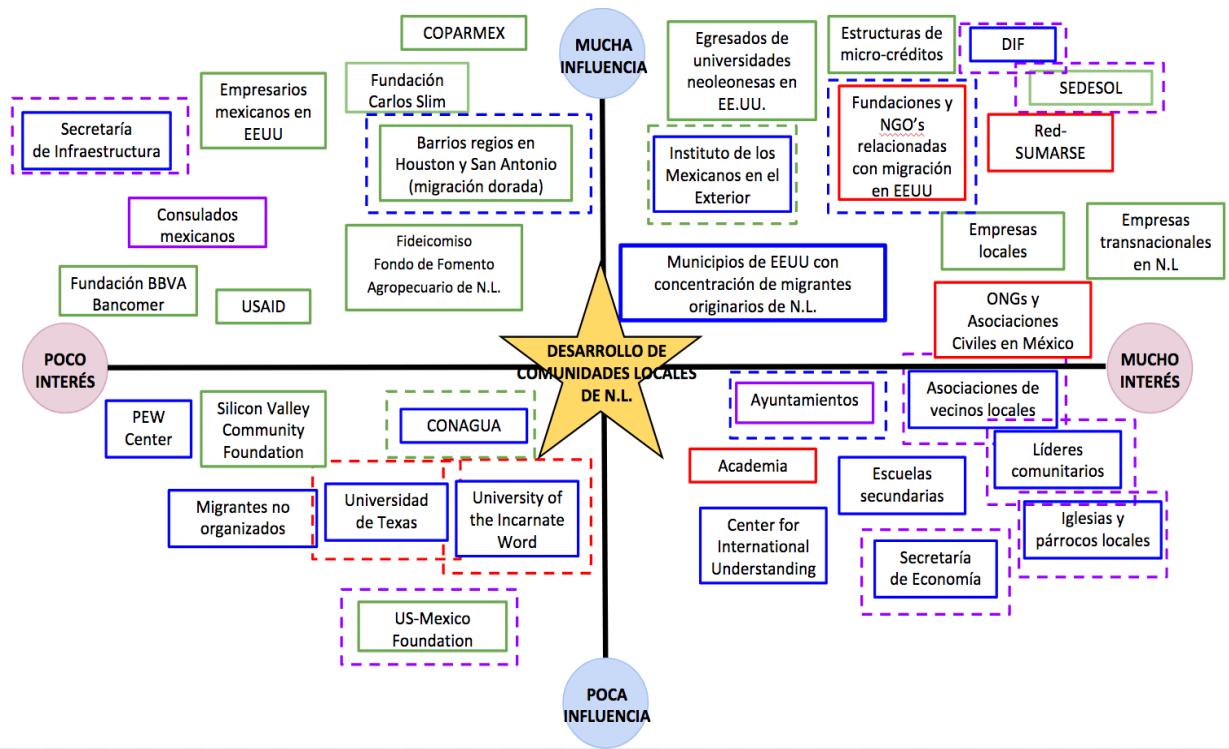
	<p>Objetivo del Proyecto:</p> <ul style="list-style-type: none">• Elaborar los proyectos financiados en base a las ideas y objetivos de los donantes• Involucrarlos en el financiamiento y coordinación de proyectos
--	---

Fuente: Elaboración propia

Finalmente, la **Figura 2** aglutina a los actores de acuerdo a su posible rol dentro de los proyectos orientados hacia el desarrollo de las comunidades originarias en Nuevo León, acomodándose también de acuerdo a su influencia e interés. Básicamente se han dividido en cuatro dimensiones:

1. Capacidad para aportar en la parte del financiamiento, pero también su capacidad para contribuir en términos de capacitación a los proyectos que podrían surgir del estudio.
2. Capacidad para proveer información relevante.
3. Coordinación/Implementación: se refiere a los actores que podrían estar presentes en el desarrollo de los proyectos tal como en su monitoreo.
4. Asesoría, aquellos que por su experiencia pueden aportar tanto información como apoyo en diferentes áreas de los proyectos.

Figura 2. Red de vínculos



Simbología:

- Financiamiento
- Información
- Coordinación / Implementación
- Asesoría
- Dos roles

Fuente: Elaboración propia

V. Planeación de trabajo de campo

5.1. Selección de municipios de Nuevo León para el estudio de campo

Se tomó la decisión de seleccionar Los Ramones, Hualahuises y Mier y Noriega por las razones siguientes:

- Tienen una alta presencia en los EEUU de miembros de estos municipios
- Existe una fuerte propensión a migrar
- Hay miembros de estos municipios establecidos en EEUU desde hace mucho tiempo por la cultura de la migración
- Son municipios que viven bajo condiciones de precariedad y marginación
- Tienen mucho potencial de desarrollo a pesar de los obstáculos
- Tienen poco acceso a la información, a diferencia de municipios más urbanos como los de la ZMM

En las figuras 3, 4, 5 y 6 se presentan los mapas con la ubicación geográfica de cada municipio:

Figura 3: Ubicación geográfica del municipio de Hualahuises



Figura 4: Ubicación geográfica del municipio de Los Ramones



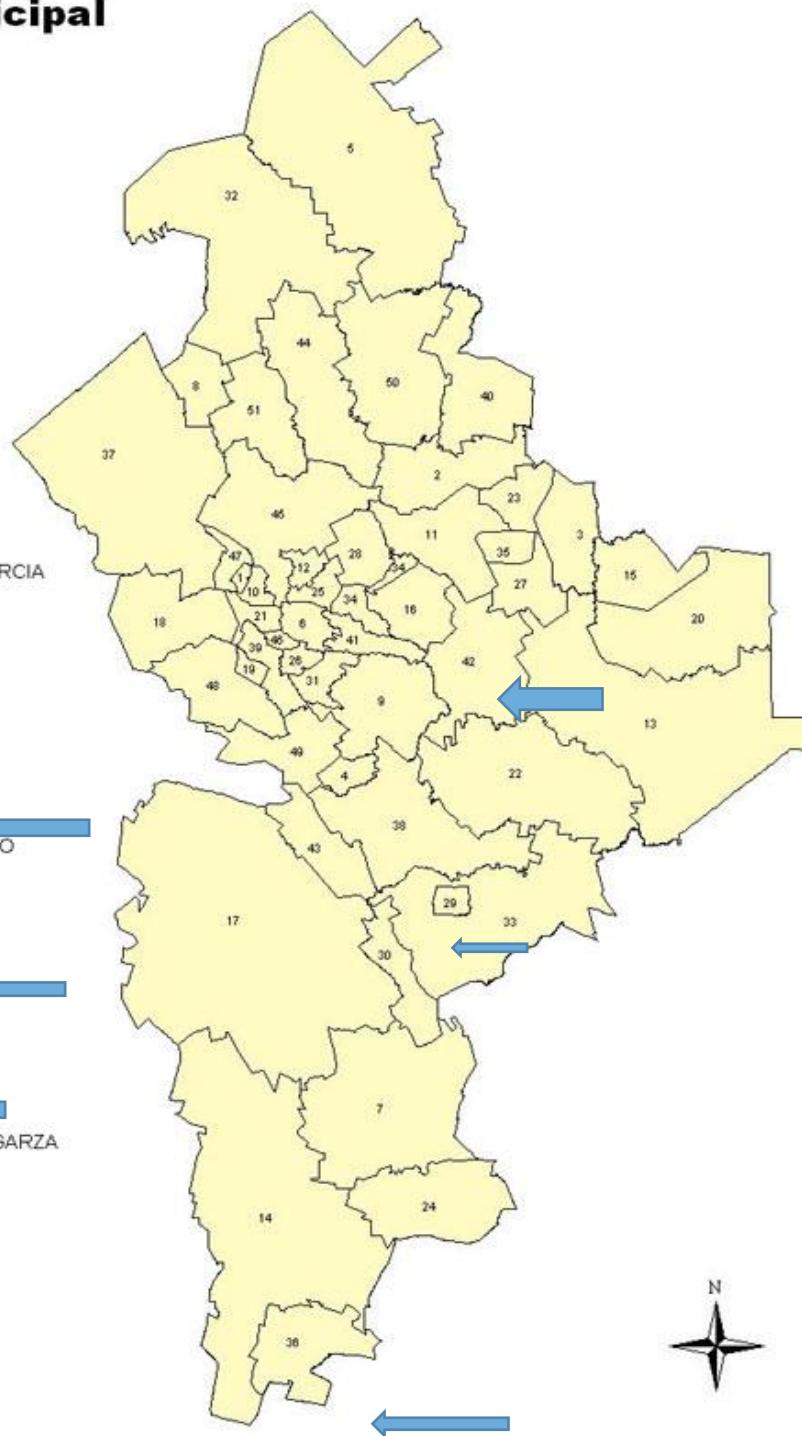
Figura 5: Ubicación geográfica del municipio de Mier y Noriega



Figura 6: Ubicación de los tres municipios seleccionados en el mapa de Nuevo León

División Municipal

- 1 ABASOLO
- 2 AGUALEGUAS
- 3 ALDAMAS LOS
- 4 ALLENDE
- 5 ANAHUAC
- 6 APODACA
- 7 ARAMBERRI
- 8 BUSTAMANTE
- 9 CADEREYTA JIMENEZ
- 10 CARMEN
- 11 CERRALVO
- 12 CIENEGA DE FLORES
- 13 CHINA
- 14 DOCTOR ARROYO
- 15 DOCTOR COSS
- 16 DOCTOR GONZALEZ
- 17 GALEANA
- 18 GARCIA
- 19 SAN PEDRO GARZA GARCIA
- 20 GENERAL BRAVO
- 21 ESCOBEDO
- 22 GENERAL TERAN
- 23 GENERAL TREVINO
- 24 GENERAL ZARAGOZA
- 25 GENERAL ZUAZUA
- 26 GUADALUPE
- 27 HERRERAS LOS
- 28 HIGUERAS
- 29 HUALAHUISES
- 30 ITURBIDE
- 31 JUAREZ
- 32 LAMPAZOS DE NARANJO
- 33 LINARES
- 34 MARIN
- 35 MELCHOR OCAMPO
- 36 MIER Y NORIEGA
- 37 MINA
- 38 MONTEMORELOS
- 39 MONTERREY
- 40 PARAS
- 41 PESQUERIA
- 42 RAMONES LOS
- 43 RAYONES
- 44 SABINAS HIDALGO
- 45 SALINAS VICTORIA
- 46 SAN NICOLAS DE LOS GARZA
- 47 HIDALGO
- 48 SANTA CATARINA
- 49 SANTIAGO
- 50 VALLECILLO
- 51 VILLALDAMA

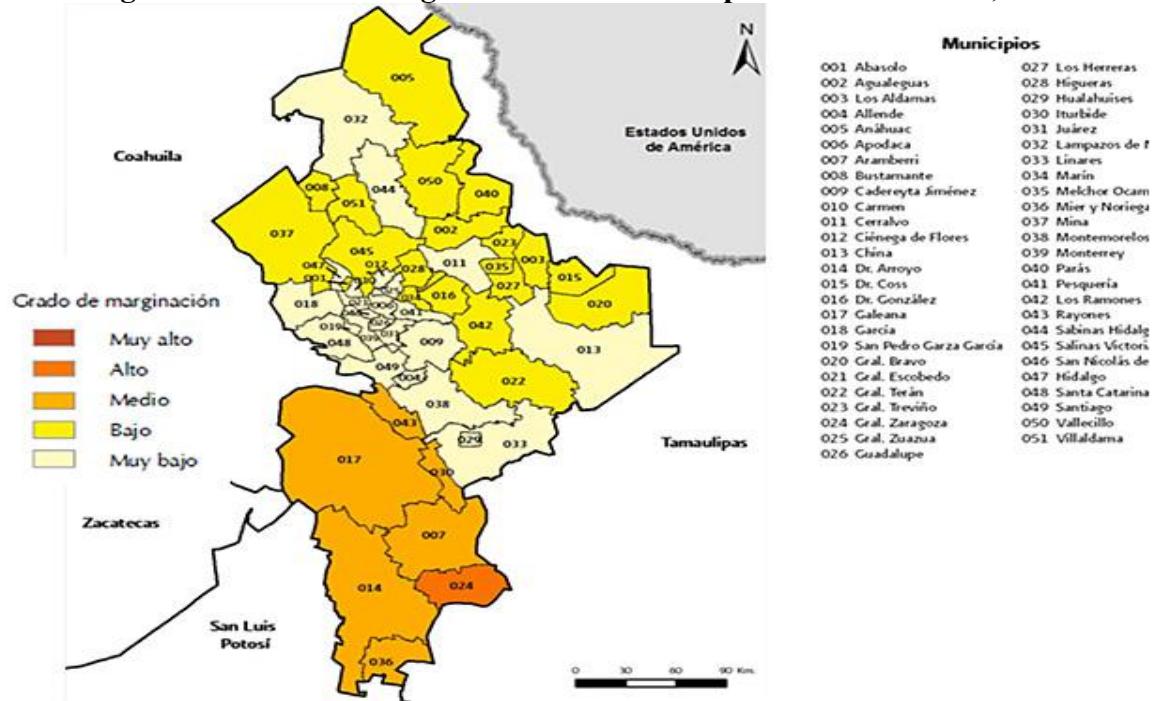


5. 2. Datos relevantes para el estudio de campo

Estos municipios se caracterizan por tener uno de los porcentajes de hogares con migrantes en EUA más importantes de la entidad: **Los Ramones** (casi 26%), **Hualahuises** (16%) y **Mier y Noriega** (casi 11%). Son municipios agrícolas y pobres. Mier y Noriega es el municipio más pobre de NL, aunque para el CONEVAL, el tipo de pobreza que prevalece es moderada, lo cual implica, al menos 3 carencias sociales. La principal carencia que se padece es la alimentaria (Rodríguez Ramírez, 2007).

El índice de marginación que da el Consejo Nacional de Población (Conapo) indica los grandes contrastes que tiene el Estado. De los tres municipios seleccionados es **Mier y Noriega** el que muestra el peor indicador, seguido de Los Ramones y luego Hualahuises. Gran parte del problema de Mier y Noriega se explica por su contexto geográfico y su difícil acceso a la infraestructura, lo que mantiene la localidad muy aislada de las dinámicas estatales, nacionales y de EEUU. Digamos que el costo de acceso a la economía estatal es mayor en comparación con los municipios urbanos. (Ver Figura 7).

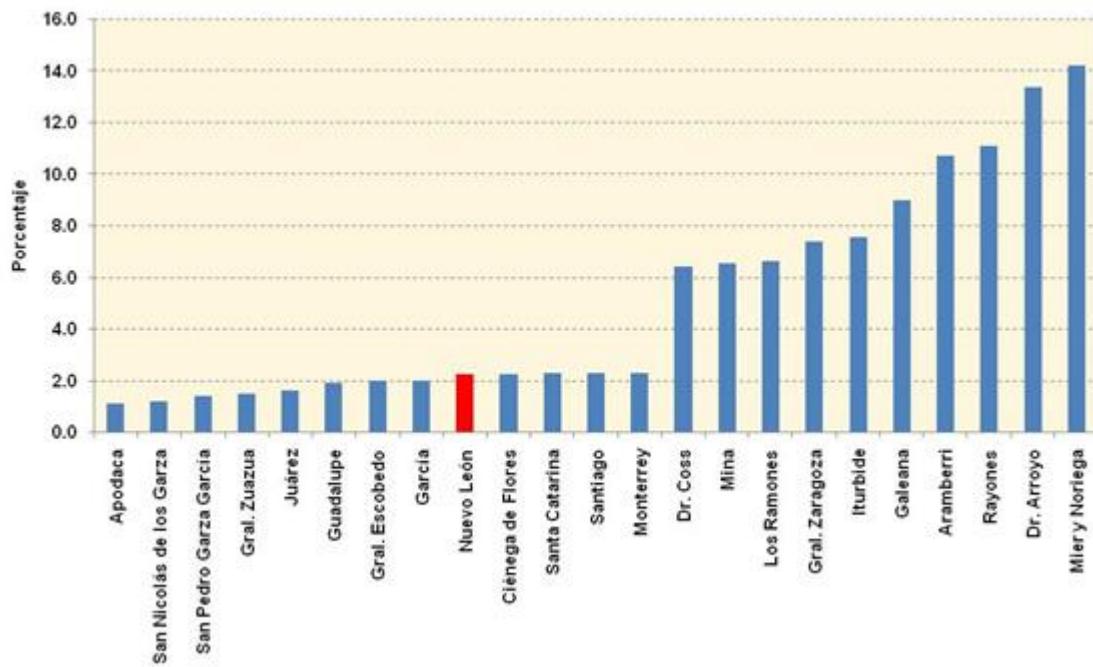
Figura 7: Grado de marginación en los municipios de Nuevo León, 2010



Fuente: Conapo (2011).

De igual manera, la desigualdad intermunicipal es evidente, ya que, mientras la mayoría de los municipios de la ZMM tienen tasas de analfabetismo menores que la estatal, que es de 2.2, hay municipios como **Mier y Noriega** con una tasa de 14.2% (Ver Gráfica 1). En este sentido, este indicador refleja el resultado obtenido con la evaluación del grado de marginación. En cuanto a analfabetismo, encontramos una situación alarmante en comparación con los demás municipios del Estado.

Gráfica 1: Tasa de analfabetismo. Nuevo León y municipios con valores más altos y más bajos. 2010



Fuente: INEGI (2011), Anuario Estadístico del estado de Nuevo León.

Nuevo León se caracteriza por una gran desigualdad, tal como lo hemos visto en los indicadores anteriores. Hualahuises está en el lugar 23 de 51 municipios de Nuevo León, Los Ramones en el lugar 42 y Mier y Noriega en el penúltimo lugar (Ver Figuras 8 y 9). En cuanto al PIB per cápita existe también una gran diferencia: Mier y Noriega es el municipio con más bajo nivel entre los tres con 5.205 dólares contra Los Ramones y Hualahuises, que tienen más o menos el mismo nivel con 10.406 y 10.335 dólares respectivamente. (INEGI, 2015).

Figura 8: Mapa de Nuevo León y distribución de IDH según la metodología del PNUD (2015) y datos de INEGI (2015)

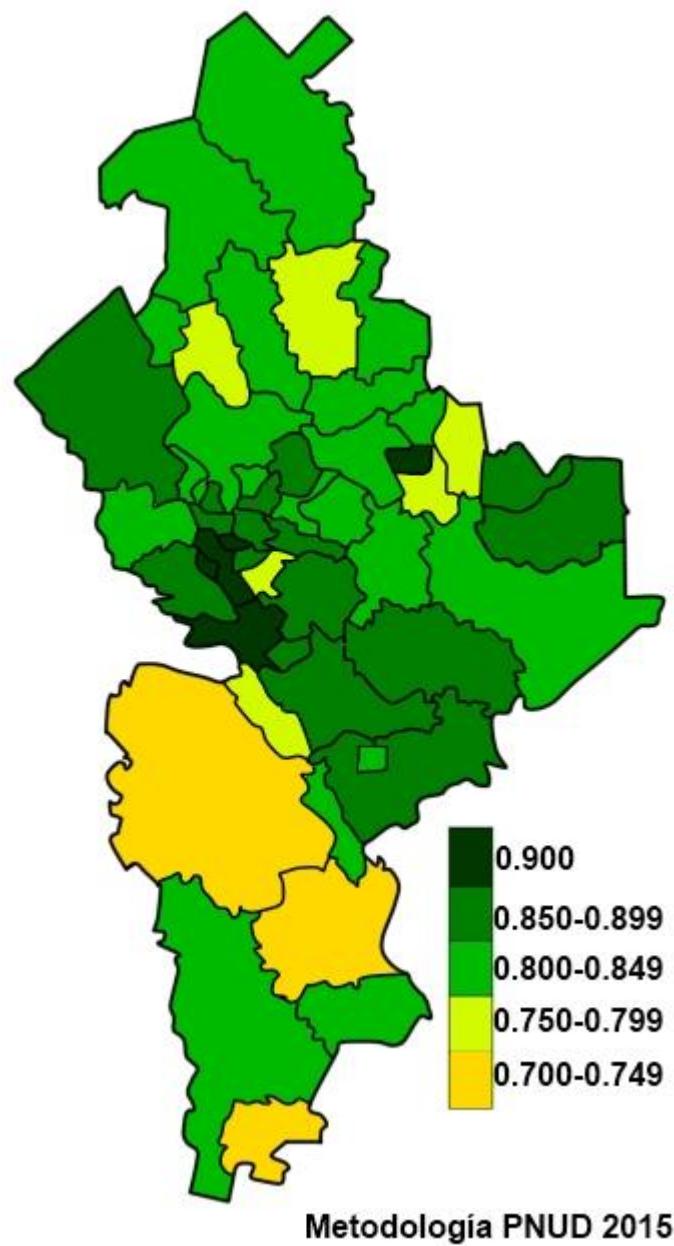
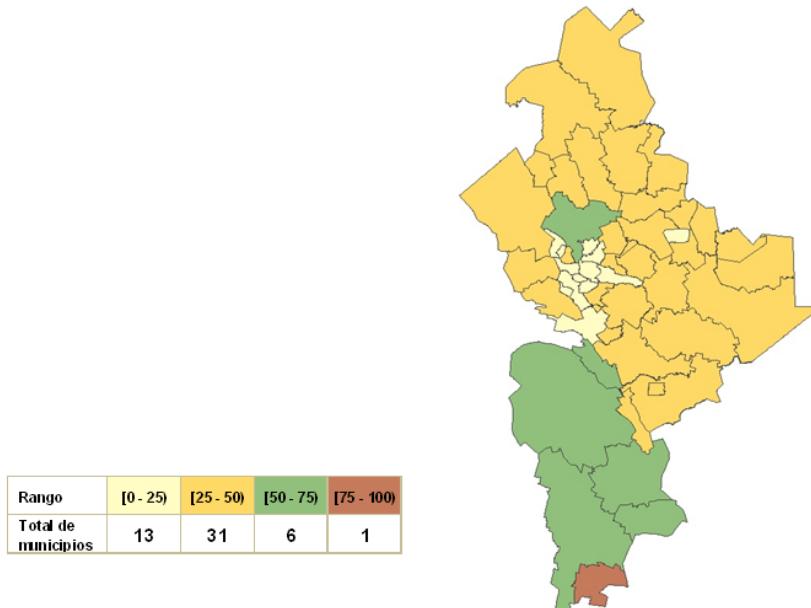


Figura 9: Porcentaje de la población en situación de pobreza, 2010



Fuente: estimaciones del CONEVAL con base en la muestra del Censo de Población y Vivienda 2010 y en el MCS-ENIGH 2010

5.3 Datos estratégicos de Hualahuises

Número de habitantes (INEGI, 2010)	6914
Número de localidades	<p>75 localidades, siendo las principales:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Barrancón (Buena Vista) • Rancho Nuevo • El Troncón • Potrerillos • El Pinto
Distancia hasta Monterrey	118 km
Actividades económicas	<ul style="list-style-type: none"> • Se fabrican artículos de piel: fuetes, sillas de montar, cintos, guantes de béisbol, etc. (hasta para exportación a EEUU) • Se fabrican baleros, trompos, yoyos y utensilios de madera para el hogar • Miel de abeja y críticos como la naranja, mandarina y toronja

Población económicamente activa (INEGI, 2011)	1.611 (31.86% de la población total)
Distribución de la Población ocupada, según CONEVAL	<ul style="list-style-type: none"> • Sector Primario: 201 (12.95%) (Municipio:22.55%, Estado:3.40%) Agricultura, Explotación forestal, Ganadería, Minería, Pesca ... • Sector Secundario: 574 (36.98%) (Municipio:34.25%, Estado:39.09%) Construcción, Electricidad, gas y agua, Industria Manufacturera ... • Sector Terciario: 777 (50.06%) (Municipio:43.20%, Estado:57.51%) • Comercio, Servicios, Transportes
Nivel de ingresos de la localidad expresado en número de personas y el porcentaje que representan de la totalidad (CONEVAL)	<ul style="list-style-type: none"> • 0 Salarios mínimos (sin ingresos): 93 (6.14%) • - de 1 Salario mínimo: 195 (12.88%) • 1-2 Salarios mínimos: 606 (40.03%) • 2-5 Salarios mínimos: 480 (31.70%) • 5-10 Salarios mínimos: 108 (7.13%) • 10+ Salarios mínimos: 32 (2.11%)
Atractivos turísticos	<ul style="list-style-type: none"> • Puentes colgantes • En Semana Santa se realiza una representación de la Pasión y resurrección de Jesucristo

Fuente: Elaboración propia en base a datos del INEGI

En vacaciones de Semana Santa, verano y en las Fiestas de Navidad y Año Nuevo llega cerca del 50% de las familias de Hualahuises que viven en EEUU, principalmente, en California, Texas, Florida y Michigan.

5.4. Datos estratégicos de Los Ramones

Número de habitantes (INEGI, 2010)	1170
Número de localidades	74
Distancia hasta Monterrey	69 km
Actividades económicas	<ul style="list-style-type: none"> • Agricultura (maíz, frijol, sorgo, trigo, espiga, sandía, melón y calabaza) • Ganadería (caprino, vacuno, porcino) • Industria (guantes y escobas)
Población económicamente activa (INEGI, 2011)	473 (34.83% de la población total)
Distribución de la Población ocupada, según CONEVAL	<ul style="list-style-type: none"> • Sector Primario: 104 (22.41%) (Municipio:47.73%, Estado:3.40%) Agricultura, Explotación forestal, Ganadería, Minería, Pesca ... • Sector Secundario: 129 (27.80%) (Municipio:26.46%, Estado:39.09%) Construcción, Electricidad, gas y agua, Industria Manufacturera ... • Sector Terciario: 231 (49.78%) (Municipio:25.82%, Estado:57.51%). Comercio, Servicios, Transportes
Nivel de ingresos de la localidad expresado en número de personas y el porcentaje que representan de la totalidad (CONEVAL)	<ul style="list-style-type: none"> • 0 salarios mínimos (sin ingresos): 54 (11.87%) • Menos de 1 salario mínimo: 34 (7.47%) • 1 - 2 salarios mínimos: 187 (41.10%) • 2 - 5 salarios mínimos: 134 (29.45%) • 5 -10 salarios mínimos: 36 (7.91%) • 10 o más salarios mínimos: 10 (2.20%)

Fuente: Elaboración propia en base a datos del INEGI

5.5 Datos estratégicos de Mier y Noriega

Número de habitantes (INEGI, 2010)	1214
Número de localidades	19
Distancia hasta Monterrey	251 km
Actividades económicas	Manufactura de huaraches, cepillos, cabestros de cerda, reatas de lazar, peines de ixtle, morrales; así como blusas, servilletas, redondeles, panes, pasteles, conservas y jaleas.
Población económicamente activa (INEGI, 2011)	335 (28.37% de la población total)
Distribución de la Población ocupada, según CONEVAL	<ul style="list-style-type: none"> • Sector Primario: 132 (41.38%) (Municipio: 73.78%, Estado: 3.40%) Agricultura, Explotación forestal, Ganadería, Minería, Pesca ... • Sector Secundario: 58 (18.18%) (Municipio: 12.00%, Estado: 39.09%) Construcción, Electricidad, gas y agua, Industria Manufacturera. • Sector Terciario: 129 (40.44%) (Municipio: 14.22%, Estado: 57.51%) Comercio, Servicios, Transportes
Nivel de ingresos de la localidad expresado en número de personas y el porcentaje que representan de la totalidad (CONEVAL)	<ul style="list-style-type: none"> • 0 salarios mínimos (sin ingresos): 134 (43.23%) • - de 1 salario mínimo: 69 (22.26%) • 1-2 salarios mínimos: 54 (17.42%) • 2-5 salarios mínimos: 43 (13.87%) • 5-10 salarios mínimos: 8 (2.58%) • 10 o más salarios mínimos: 2 (0.65%)
Atractivo turístico	<ul style="list-style-type: none"> • En <i>San Isidro</i>: vestigios arqueológicos de cerámica antigua de probable procedencia de la Huasteca. • Al Este del municipio se encuentra una gruta de fósiles (animales del

	<p>pleistoceno).</p> <ul style="list-style-type: none"> • En la cabecera municipal hay la presencia de una casa de la época de la Revolución con pinturas y subterráneos.
--	--

Fuente: Elaboración propia en base a datos del INEGI

5.6. Personas y agencias consideradas para entrevistar en Hualahuises

- Presidente municipal: Jesús Homero Aguilar Hernández (PRI, 2015-2018) (Tel. 8212180242)
- Jesús Guillermo Aguilar González (ex presidente municipal, 2012-2015)
- Comisariados Ejidales
- Comisiones del ayuntamiento como la de Actividades Cívicas y Culturales
- DIF (Calle Benito Juárez; Tel. 8212180570)
- Familias de migrantes que están en EEUU
- Lic. Rosario Herrera: trabajó muchos años en el Gobierno Municipal y el juzgado de Linares y Hualahuises. Conoce a todos los líderes locales (Cel.: 8183626344)
- El sacerdote de la cabecera municipal
- Parroquia de Nuestra Señora de Los Dolores (Calle Benito Juárez; Tel. 8212180008)
- Oficina de Desarrollo Social (Calle General Terán; Tel. 8212181135)
- Centro Cívico Alfonso Martínez Domínguez (Calle Morelos; Tel. 8212142620)
- Biblioteca 8 Calle General Terán)
- Agua y Drenaje (Calle Progreso; Tel. 8212180282)
- Diconsa (Calle Porfirio Díaz; Tel. 8212181089)
- Escuela Secundaria Melchor Ocampo
 - Clave 19EES0108E, Dirección: Chapultepec, Hualahuises. Código Postal: 67890. Director: PROF. JOSE GPE. CASTILLO REGALADO
- Escuela Secundaria Doctor Eduardo Aguirre Pequeño
 - Calle Benito Juárez; Tel. 8212180553
- Escuela Preparatoria – Colegio de Estudios Científicos y Tecnológicos EMSAD

Hualahuises

- Dirección: Benito Juárez s/n Sur

5.7. Personas y agencias consideradas para entrevistar en Los Ramones

- El presidente municipal (2015-2018): Rosendo Galván Medina
- Los anteriores presidentes municipales: Sergio Gómez Castillo, Santos Salinas Garza y Amadeo Ramírez Ramírez
- Comisiones del ayuntamiento más relevantes como:
 - Hacienda municipal
 - Agricultura y ganadería
 - Educación y Agua Potable
 - Obras públicas y Panteones (Tel: 8232310146)
 - Ecología
 - Parques y Jardines
- Secretaría del Ayuntamiento (Calle Ignacio Allende; Tel. 8232310100)
- Dirección de Desarrollo Social (Calle Ignacio Allende)
- Desarrollo Urbano y Jurídico (Calle Ignacio Allende)
- Archivo municipal (Calle Miguel Hidalgo; Tel. 8232310230)
- DIF municipal (Calle Ignacio Allende; Tel. 8232310262)
- Familias de migrantes que están en EEUU
- El sacerdote de la cabecera municipal
- Parroquia San José de Los Ramones (Calle Benito Juárez; Tel. 8232310177)
- Asociación de Agricultores de Los Ramones (Calle 13 de septiembre)
- Asociación ganadera local (Cel. 01 (81) 15-21-18-79)
- Centro de Rehabilitación (Calle Ignacio Allende; Tel.: 8232310230)
- Biblioteca Municipal (Calle Ignacio Allende; Tel.: 8232310246)
- Mario Ochoa, presidente de la Asociación Civil Ramonenses
- Centro Médico El Centenario (Calle Ignacio Allende; Tel.: 8232310052)
- Centro de Salud (Calle Barrientos; Tel. 82310140)
- Escuela Secundaria #1 Benito Juárez

- Calle Francisco Madero; Tel: 8232310076. Clave 19EES0094S, Turno Matutino. Director: Profa. Gloria Macías Cantú
- Escuela Secundaria #2 León Guzmán
 - Hacienda San Isidro, San Isidro, Código Postal: 66830. Clave 19EES0311Q, Turno MATUTINO (*Sin información sobre teléfono o director/a*)
- Escuela Preparatoria Centro Núm. 4 Los Ramones
 - Dirección Ignacio Allende, Los Ramones, Los Ramones, Nuevo León. (*Sin información sobre teléfono o director/a*)

5.8. Personas y agencias consideradas para entrevistar en Mier y Noriega

- Sr. Ignacio García García, de la Asociación Ayudemos a Mier y Noriega, AC.
- DIF (Tel. 4888872025)
- Presidente municipal (C. Pedro Cortez Briones, PRI, 2015-2018)
- Museo de Mier y Noriega
- Principales Comisiones del Ayuntamiento: Ecología, Salud, Educación, Asuntos Agrarios y Obras Públicas
- Asociación Ganadera Local de Mier y Noriega, N. L.
- Familias de migrantes que están en EEUU
- Biblioteca Pública Belisario Domínguez (Calle Hidalgo)
- Oficina de Agua y Drenaje (Calle Aldama; Tel. 4888872067)
- Ferretería El Porsiacaso (Calle Vicente Suárez; Tel. 4888872078)
- Forrajera Vargas (Calle Abasolo)
- Materiales para Construcción La Palanca (Calle Leona Vicario; Tel.: 4888872079)
- *Nota:* la página municipal (<http://http://www.miernoriega.gob.mx>) no funciona.
- Escuela Secundaria Núm. 1 Prof. Elpidio Martínez López
 - Dirección: José López Portillo No.10. Clave: 19EES0122Y Turno: Matutino. Teléfonos: 8872086 (Información: <http://www.mejoratuescuela.org/escuelas/index/19EES0122Y>)
- Escuela Preparatoria Centro Núm. 2 Mier y Noriega

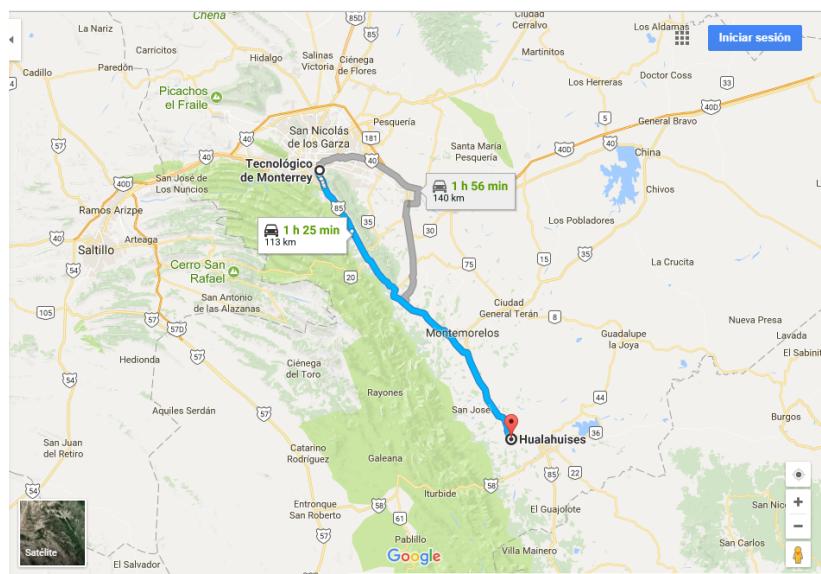
- Dirección Calle: Francisco I. Madero Núm. 10. Clave: 19EMS0002U.
Turno: Matutino. (*Sin información sobre teléfono o director/a*)

5.8. Logística de las visitas de campo

5.8.1. Municipio de Hualahuises

- Tiempo de visita: 1 día
- Sábado 23 de septiembre (salida a las 8am y regreso a las 8pm)
- Comidas: Desayuno y comida para 3 personas
- Transporte:
 - En carro particular
 - Se ocupa gasolina
 - Distancia que se va a recorrer: alrededor de 350 kms (Ver Figura 10)

Figura 10: Distancia de Monterrey a Hualahuises



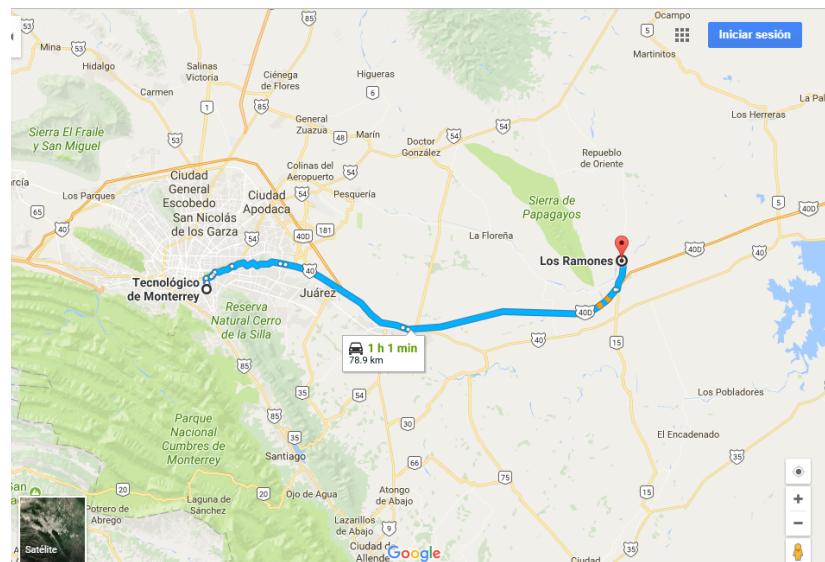
Fuente: Google Maps

5.8.2. Municipio de Los Ramones

- Tiempo de visita: 1 día
- Sábado 2 de septiembre (salida a las 8am y regreso a las 8pm)
- Comidas: Desayuno y comida para 3 personas
- Transporte:
 - En carro particular

- Se ocupa gasolina
- Distancia que se va a recorrer: alrededor de 300 kms (Ver Figura 11)

Figura 11: Distancia de Monterrey a Los Ramones



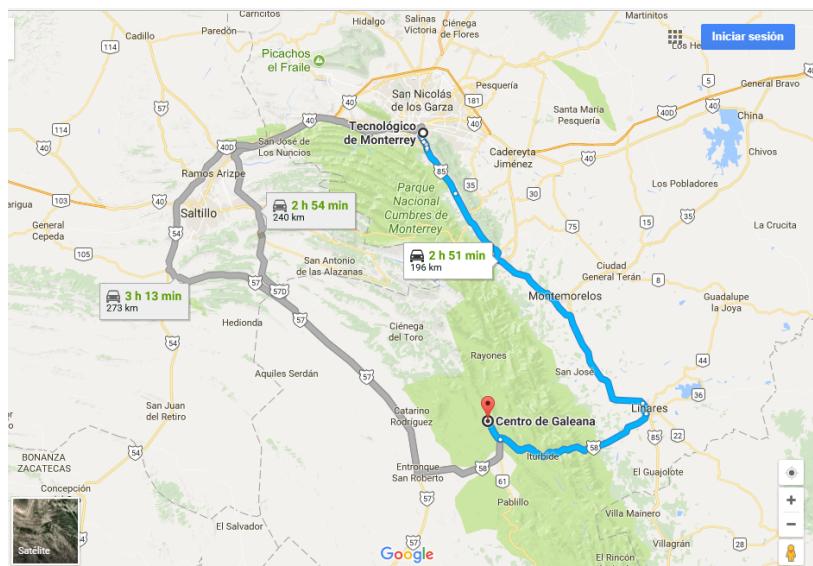
Fuente: Google Maps

5.8.3. Municipio de Mier y Noriega

- Tiempo de visita: 2 días
- Viernes 6 (salida a las 6pm): viaje Monterrey-Galeana
- Sábado 7 de octubre: viaje Galeana-Mier y Noriega (día de estudio de campo)
- Domingo 8 de octubre (regreso a Monterrey a las 11am)
- Hotel: dos noches en Galeana para 3 personas
- Comidas para 3 personas:
 - 2 desayunos
 - 1 comida
 - 2 cenas

- Transporte:
 - En carro particular
 - Se ocupa gasolina
 - Distancia que se va a recorrer: alrededor de 600 kms (Ver Figura 12)

Figura 12: Distancia de Monterrey a Mier y Noriega



Fuente: Google Maps

5.9. Entrevistas

Tuvimos tres públicos diferentes para las entrevistas: funcionarios públicos, familiares de personas que migran y migrantes, en este caso, los que estén de regreso o que viajen constantemente. Las entrevistas a funcionarios públicos tuvieron como objetivo contextualizar la realidad socioeconómica de la migración en el municipio con datos oficiales, así como identificar la visión del sector público local acerca de este fenómeno: ¿Es o no un problema? ¿Existe una estrategia o política para abordarla? ¿Tienen una relación -oficial o no- con organizaciones de apoyo a migrantes en EUA?

Las entrevistas a los familiares de migrantes tuvieron como objetivo rastrear sus redes de apoyo y describir el impacto del fenómeno migratorio en las familias que se quedan en México, así como la influencia en el plan de vida de sus miembros: expectativas materiales y no materiales, impacto en la dinámica familiar, roles de pareja, apego, identidad.

Las entrevistas a los migrantes tuvieron como objetivo conocer sus razones para migrar, sus vivencias, estrategias y redes de apoyo. Su visión a futuro y su relación con la tierra donde nació y con la que lo recibe.

Los cuestionarios que se utilizaron fueron adjuntados con la grabación de las entrevistas o la transcripción. (Ver anexo 1: Formatos de entrevistas).

VI. Benchmarking

6.1. Metodología

Utilizando diversas fuentes como artículos de prensa, artículos de revistas especializadas y sitios de internet, se encontraron once ejemplos o casos de estudios relacionados con el tema de la migración y el desarrollo. A partir de esto se han creado fichas técnicas de cada caso, con cuatro apartados principales: una descripción del caso de manera general, un apartado de relevancia para nuestro estudio, otro de objetivos e impactos de las iniciativas y, finalmente, uno de recomendaciones pensando en el proyecto a desarrollar en Nuevo León.

De estos ejemplos y sus recomendaciones, se dibujaron las direcciones e ideas para desarrollar nuestro proyecto, además de identificar contactos y actores claves que puedan ser partícipes tanto en la construcción de una agenda, como en la implementación de la misma dentro y fuera del territorio mexicano.

6.2. Presentación de los casos

A continuación, se presentan los once casos seleccionados para el estudio. Estos

casos representan ejemplos generales –utilizando referentes internacionales– y muy particulares, con actores que pueden vincularse directamente en el proyecto. Las fuentes y recursos utilizados para la construcción de las fichas se encuentran delimitados en la bibliografía al final del documento, con un apartado para cada uno de los casos u organizaciones aquí mencionadas. Finalmente, se presenta una tabla que engloba a todos los casos y presenta un resumen sobre los principales actores, relevancia y recomendaciones.

6.2.1 Efectos de las migraciones en África

El caso de las migraciones en África se ha seleccionado para este estudio ya que presenta características en común con el proyecto planteado para Nuevo León. Aunque este ejemplo no representa un proyecto de desarrollo y no involucra a actores externos, pone de relieve los mecanismos naturales de desarrollo provocados por las migraciones.

Una de las características que comparten las migraciones en el continente africano con las de Nuevo León y Estados Unidos es el perfil migratorio: hombres jóvenes en edad de trabajar, originarios de zonas rurales.

En África existe un vínculo entre las migraciones, la estabilidad geopolítica, el acceso al agua, las actividades agrícolas y la seguridad alimentaria. Las migraciones se desarrollan principalmente por el cambio climático, la disminución de los recursos, el consumo excesivo y las guerras. Además, la difusión de las nuevas tecnologías – particularmente de los celulares móviles–, así como el desarrollo del libre intercambio, el mercado y la monetización de la sociedad, han fomentado y reconfigurado las dinámicas migratorias en el continente.

De esta manera, las migraciones africanas son estrategias locales cuyas características cambian dependiendo la situación política, económica y alimentaria. Representan también, un fenómeno antiguo, en particular en las regiones de Sahel. En tiempos de inestabilidad y crisis, las migraciones permiten atenuar la presión económica.

Las migraciones en África empiezan con las temporadas secas, cuando se abandonan los países de origen para garantizar la seguridad alimentaria de sus familias a través del envío de remesas. Estas migraciones no son permanentes, a menos que la zona de origen no tengan la capacidad de producción suficiente para asegurar recursos para todos los integrantes del núcleo familiar. Al migrar, se unen a comunidades del mismo origen ya constituidas en zonas urbanas.

Los actores involucrados son el migrante, las familias que dinamizan la comunidad con el dinero recibido y los intermediarios. El aporte de los migrantes a sus comunidades de origen, por otra parte, es múltiple. Su aporte, es en principio puramente financiero, pero también aprenden nuevas competencias que llevan de vuelta a sus zonas de origen, lo que refuerza la capacidad de autogestión y de autosuficiencia de las zonas rurales. Asimismo, las familias reciben las remesas y mantienen el dinamismo de la zona de origen.

Finalmente, los intermediarios son, en general, comerciantes que prestan recursos alimentarios a las familias y reciben los pagos de los migrantes. Estos concretizan el aporte financiero en comida, mediante préstamos, por ejemplo.

En cuanto a las relaciones entre los actores, es importante decir que la confianza es central y, por tanto, las relaciones familiares y comunitarias son determinantes. Por otra parte, las nuevas tecnologías y la difusión de los celulares también son importantes para que los tres actores principales puedan comunicarse.

Así también, las relaciones de identidad juegan parte importante de la migración y las comunidades creadas a partir de estos movimientos. En efecto, los migrantes africanos se unen a una comunidad basada en la identidad de su país o región de origen. Las relaciones se quedan en un circuito bastante restringido en el cual no hay intervención exterior a las familias, los migrantes y la gente del pueblo.

Existen, sin embargo, puntos negativos e inconvenientes en torno a las migraciones. En efecto, tienen como consecuencia la falta de mano de obra en sus zonas de origen y la disminución del dinamismo y de la energía en estas mismas zonas.

6.2.1.1 Impactos/objetivos logrados

Hubo impactos positivos en cuanto a la sostenibilidad del desarrollo. En efecto, los migrantes traen consigo nuevas competencias y permiten el desarrollo de actividades extra-agrícolas. Esto es primordial porque no es tan efímero como las remesas, sino que promueve un desarrollo estable. A largo plazo, se puede imaginar que las nuevas actividades desarrolladas por las migraciones reemplacen al movimiento migratorio por completo en la búsqueda de la seguridad y la autosuficiencia alimentaria.

6.2.1.2. Relevancia para el proyecto

Este ejemplo deja en evidencia que las herramientas esenciales para el desarrollo y los intercambios entre migrantes y sus zonas de origen son la identidad y la confianza. Ambas son primordiales para que un proyecto y el desarrollo derivado del mismo sea sostenible.

Para el caso de Nuevo León, sería necesario identificar si existen intermediarios y qué papel juegan en las relaciones entre los migrantes y sus zonas de origen. Finalmente, este ejemplo muestra también la importancia de las redes de migrantes en las zonas de

recepción.

Salvo estas condiciones, este caso es radicalmente distinto al caso de la migración de Nuevo León a Estados Unidos. No hay gran posibilidad de aplicación al proyecto en la medida en que se trata de un ejemplo sin intervención exterior. Aun así, pone de relieve los mecanismos naturales e intuitivos de desarrollo entre los migrantes y sus familias inherentes a los movimientos humanos.

6.2.1.3 Recomendaciones

- a) Considerar a los intermediarios en el proceso de migración en México y no solamente a las redes de migrantes formadas en las zonas de destino;
- b) Buscar que los mecanismos implementados para la cooperación permitan la formación de redes de confianza entre los actores involucrados;
- c) Detectar los líderes en las comunidades de origen;
- d) Observar las actividades naturales en las comunidades de origen derivadas de la obtención de remesas.

6.2.2 Proyecto Cre'Afrique de la organización SIAD Midi-Pyrénées - *Diáspora africana en el Sur de Francia*

La organización SIAD (*Service International d'Appui au Développement*, en francés) enfoca sus proyectos, principalmente, a las mujeres que han migrado. SIAD está compuesta por un grupo de voluntarios que se reúnen mensualmente para tomar decisiones estratégicas, así como de un equipo de “acompañantes benévolos” que brindan acompañamiento y asesoría a quienes tienen proyectos de emprendimiento.

Mediante su proyecto *Cre'Afrique*, la organización ofrece ayuda para la creación de micro-empresas a personas de las diásporas africanas. Este apoyo se centra en la concepción de un *"business plan"*, en la elaboración y creación de la empresa y en el seguimiento de los individuos y de sus proyectos.

La estructura trabaja para un desarrollo económico socialmente y ecológicamente responsable en África. Asimismo, la organización apoya, la creación de micro-empresas y proyectos colectivos que generan salarios en el sector agrícola, artesanal o de las nuevas

tecnologías, llevados por personas que desean actuar en su país de origen en África.

En este caso, la organización actúa como un desarrollador o facilitador. Para el desarrollo de sus proyectos y la obtención de fondos cuenta con socios del sector político (Ayuntamiento de Toulouse y Región de Occitania). El papel de los migrantes es la construcción de un negocio, gracias a la ayuda de la asociación, cuyo desarrollo tenga consecuencias positivas en sus zonas de origen.

6.2.2.1 Impactos/objetivos logrados

La asociación *SIAD Midi-Pyrénées* busca fortalecer la integración y las capacidades de los migrantes en las zonas de destino, así como fomentar el desarrollo en las zonas de origen.

La asociación cree en el desarrollo de África mediante los africanos y en el espíritu emprendedor como vector de desarrollo. De acuerdo a su página en internet, SIAD fomenta la fuerza de emprender de las diásporas africanas y quiere reforzar la solidaridad mediante una red de empresarios solidarios entre Norte-Sur. La asociación quiere dar las posibilidades a las personas motivadas de mejorar su vida y su futuro.

El proyecto *Cre'Afrique* da la posibilidad a los migrantes que tienen proyectos de usar la riqueza de su doble cultura para desarrollar un proyecto económico que tendrá impactos socio-económicos positivos en el doble territorio (de destino y de origen).

La asociación SIAD acompaña proyectos muy diversos en muchos países, como se puede ver en la figura 13:

Figura 13. Proyectos de SIAD en África



Fuente: página internet del SIAD

En 2015, los resultados del proyecto Cre'Afrique fueron los siguientes:

- 18 personas en situación de desempleo fueron acompañadas y formadas para la creación de empresa Norte-Sur.
- 11 talleres de formación y capacitación organizados.
- 5 planes de negocios validados por el comité de proyectos.

6.2.2.2. Relevancia para el proyecto

Este ejemplo demuestra la importancia de actuar en favor de la integración y del fortalecimiento de las capacidades de los migrantes en sus zonas de destino para que tengan un impacto mayor en sus zonas de origen. La formación es una herramienta indispensable para que un desarrollo sea sostenible. El negocio permite tener un impacto distinto al de las remesas, es una construcción.

Siguiendo las prácticas de este caso, es posible fomentar la construcción de negocios de migrantes mexicanos en EE.UU. y centrarlo en el papel y la integración de las mujeres migrantes quienes, es posible, enfrenten mayores retos por esta misma condición. Asimismo, como el proyecto *Cre'Afrique* tiene un objetivo de desarrollo doble –de los dos

territorios involucrados (de origen y de destino)–, para Nuevo León se puede replicar este mismo sistema de pequeñas y medianas empresas de migrantes centroamericanos que, al mismo tiempo, dinamizaría la economía de la entidad y de los lugares de origen de los migrantes.

6.2.2.3 Recomendaciones

- a) Incorporar al análisis a actores de las principales zonas de destino para migrantes de Nuevo León, tales como asociaciones civiles u organizaciones no gubernamentales que puedan apoyar a los migrantes a insertarse en las dinámicas de los EEUU y a construir un desarrollo sostenible en Nuevo León;
- b) Mantener un importante compromiso con la comunidad de origen;
- c) Promover la legalización de la situación del inmigrante en EEUU.

6.2.3 Migrantes Libaneses

Este caso es interesante porque Líbano, como México, es un país familiarizado con un doble movimiento de migración importante como emisor y receptor de migración –Líbano recibe numerosos migrantes y refugiados procedentes de Siria, por ejemplo–. Existen iniciativas de vinculación y creación de conexiones mediante la web, y esto es muy interesante ya que es veloz, muy abierto, y puede relacionar muchos actores.

Se puede relacionar este ejemplo con el caso de la red de empresariales mexicanos en San Antonio, y traducir algunas iniciativas libanesas de creación de redes a la situación mexicana. Por mencionar algunas coincidencias, la diáspora libanesa en el exterior tiene un papel financiero como **inversora**, sea de forma directa o indirecta.

Se estima que la población que vive en Líbano es de 3,8 millones de habitantes, contra cerca de 12 millones de personas que componen la famosa diáspora libanesa en el exterior. Esta diáspora no olvida sus raíces ya que envía, cada año, entre 5 y 6 millones de dólares al Líbano, lo que representa el 20 % de su PIB. Es por esto que leyes del Líbano incentivan a la inversión de la diáspora. También existen incubadoras y aceleradores que animan a invertir en el desarrollo del país.

Por otro lado, el Programa de las Naciones Unidas para el desarrollo (PNUD) lanzó

una iniciativa original en noviembre de 2009 con destino a los expatriados libaneses en la cual, vía una página internet, bautizada “LiveLebanon.net”, los emigrados del Líbano son llamados a efectuar donaciones, para financiar proyectos de desarrollo en regiones desfavorecidas en Líbano. Esto demuestra que existe también una relación entre las instituciones internacionales del desarrollo y la diáspora libanesa.

Hay varios tipos de migrantes en el empresariado en el Líbano:

- Los empresarios transnacionales, que no volvieron al Líbano, pero conservan un vínculo empresarial, teniendo por ejemplo acciones en empresas, implementando acciones de *crowdfunding* y de subcontratación de parte de sus actividades en el Líbano, por ejemplo.
- Los empresarios involucrados en las transferencias sociales y colectivas pero que no se comprometen directamente en la inversión, sino que se comprometen en el desarrollo de proyectos, generalmente en sus regiones o en los pueblos de origen, por ejemplo, en torno al agua o para la gestión de los residuos, pero no en una empresa.

La inversión directa de la diáspora en el Líbano; sin embargo, sigue siendo bastante débil. Una ley del Banco Central de Líbano invita a los expatriados de la diáspora a invertir, dando un 75% de garantía, para que los bancos presten a los expatriados más fácilmente. También la página internet www.entrepreneurs-lebanon.org permite relacionar los expatriados y los empresariales libaneses.

La diáspora libanesa siempre se ha preocupado por el futuro político y económico del país. Es notable, por ejemplo, que sus flujos financieros participaron en el crecimiento económico de Líbano, y han sido fundados bancos gracias a los capitales de la diáspora, especialmente en países del Golfo. La diáspora ha desempeñado también un papel importante en la aceleración del proceso de urbanización y el mejoramiento del poder adquisitivo de la población en el país. Es importante subrayar la ayuda multiforme que aportaron las diferentes redes religiosas o lugareñas de la diáspora a los proyectos sociales, educativos y sanitarios en el territorio de origen.

Según George Sabat², la diáspora libanesa también tiene un papel importante que jugar en un conjunto de reformas indispensables para la estabilidad libanesa. Esta diáspora podría animar y presionar a las autoridades para que trabajen estrechamente con la Sociedad Civil y los consultores locales y extranjeros con el fin de completar el estudio y la elaboración del Plan Nacional de Desarrollo.

6.2.3.1 Impactos/objetivos logrados

De la diáspora se espera una inversión importante para la creación de un Plan Nacional de Desarrollo, tal vez más organizado, de medio plazo y más generalizado a la escala del país. También se esperan más inversiones directas de la diáspora en su país de origen. Hay una voluntad de mantener una relación estrecha entre los expatriados y el Líbano. También se espera un papel público de la diáspora, que podría llegar a presionar el poder político.

Hasta ahora, las inversiones de la diáspora libanesa tuvieron impactos positivos en los campos comerciales e industriales. También han tenido un papel positivo en torno a la urbanización y al poder adquisitivo de la población.

6.2.3.2 Relevancia para el proyecto

- a) Desarrollar un sentimiento de identidad y de pertenencia de la diáspora.
- b) Asegurar el uso de herramienta numérica como modo de auto-organización y de comunicación; esta herramienta presenta un ejemplo interesante porque es autosuficiente y no necesita ninguna intervención exterior. Esta página también sirvió al PNUD para difundir su proyecto de financiamiento del desarrollo en el Líbano;
- c) Implicar políticamente a la diáspora: mantiene el vínculo con su nación de origen y permite que se mantenga la preocupación e interacción con el lugar de origen y los actores nacionales. Asimismo, la forma de movilización de la diáspora libanesa por parte de las instituciones nacionales e internacionales se inscribe en una tendencia internacional. En efecto, los proveedores de

² George Sabat, Director at The Lebanese Center for public information, "Le Liban et sa diaspora. Comment peuvent-ils travailler ensemble ?" 27 de septiembre de 2015

fondos y los bancos de desarrollo quieren usar esta oportunidad que representan las transferencias de los migrantes para financiar los programas de desarrollo;

- d) La consolidación de la diáspora permite consolidar proyectos de apoyo a las comunidades de origen. Es en este sentido, por ejemplo, el Banco Africano de Desarrollo (BAD), el gobierno francés, y el Fondo Internacional de Desarrollo Agrícola lanzaron un fondo fiduciario multilateral dedicado a las transferencias de fondo de los emigrantes.

Se pretende con esto, financiar el mejoramiento de los marcos legislativos y condiciones de transferencia, refiriéndose a una reducción de los costos de transferencia, ofrecer productos financieros que cubren las necesidades de emigrantes y sus familias.

- e) Es importante animar a las diásporas a invertir en los proyectos productivos individuales y en el desarrollo local de los países de origen de los emigrantes. Retomar el caso de los “*diáspora bonds*” emitidos por el gobierno del Líbano.
- f) Se puede facilitar la organización de reuniones entre inmigrantes originarios de Nuevo León que viven en los diferentes Estados de EEUU con fuerte presencia para discutir de sus posibles aportaciones y luego crear un comité al nivel de los EEUU con lazos con el gobierno de Nuevo León y sus gobiernos municipales.
- g) Es necesario involucrar a las autoridades locales en el monitoreo, la generación de incentivos y la incorporación de una política migratoria formal que consolide los lazos ya existentes.
- h) La aplicación de un modelo parecido al modelo libanés parece posible en el caso de Nuevo León. Los intermediarios y los actores involucrados en el ejemplo libanés están presentes también en México. Así también, la diáspora libanesa presenta similitudes con la diáspora mexicana de Nuevo León. En efecto, una parte de la diáspora mexicana, de clase más alta, que se fue del país por razones de inseguridad y que entró de forma legal en Estados Unidos tiene la posibilidad de invertir en el desarrollo de México. Otro

grupo de la diáspora neoleonesa se fue sin recursos económicos, pero de manera legal; logró crecer económicamente y mantiene fuertes lazos identitarios con su pueblo de origen, que hasta el momento se ha manifestado solo en la asistencia a fiestas tradicionales y envío de remesas para invertir en su patrimonio familiar, mas no en el desarrollo de su pueblo. Estos casos se observan en Hualauises y Los Ramones. Por otra parte, la proximidad con Nuevo León de las redes de empresariales en Texas facilita el contacto y las interacciones con los políticos mexicanos. Además, los políticos mexicanos ya tienen conciencia de la importancia y del potencial de su diáspora.

6.2.3.3. Recomendaciones

- a) Un mayor involucramiento con actores políticos de Nuevo León para crear incentivos en el marco legislativo estatal para recepción de remesas e inversión de las mismas.
- b) Crear mecanismos para incentivar y facilitar las inversiones.
- c) Fomentar la comunicación y construir, ampliar o consolidar herramientas tecnológicas de encuentro, de comunicación y de autogestión de la diáspora mexicana.

6.2.4. *Diásporas Bonds*

Las diásporas *Bonds* se presentan como un modo de financiamiento del desarrollo bastante sostenible en la medida de que son impulsadas por los gobiernos de los países de origen. Así, esta fuente de finanzas no depende de la voluntad contextual de los migrantes, sino que el gobierno tiene un papel incitativo y de recaudación de fondos de manera centralizada mientras que la diáspora tiene un papel financiero, de inversor en el desarrollo de sus zonas de origen. Sin embargo, existe una relación muy vertical, lejana, indirecta o impersonal, conducida con el principio de autoridad política, que tiene que ver con su deber de ciudadano de las diásporas y su sentimiento de pertenencia.

Actualmente, las transferencias de los migrantes representan 300 mil millones de dólares al año. Sin embargo, la mayoría de esta cifra concierne a una asistencia de corto

plazo y de urgencia, en relación con la alimentación, la salud y la educación. Una pequeña parte de estas transferencias y remesas contribuye directamente al desarrollo de la actividad económica. Los migrantes de la diáspora están considerados hoy en día como inversores privilegiados para el desarrollo de su país de origen y la India e Israel fueron los primeros en gozar de esta nueva fuente de financiación del desarrollo a gran escala (35 a 40 mil millones de dólares para estos 2 países).

En lo que concierne a África subsahariana, un estudio del Banco Mundial evalúa que el ahorro de los 5 millones de africanos viviendo en la OCDE representa un potencial de 28,5 mil millones que se podría movilizar. Sin embargo, ciertas diásporas son bastante diseminadas y pocos gobiernos de los países menos desarrollados tienen los medios para atraer ese potencial financiero. Asimismo, las personas que han migrado tienden a desarrollar cierta desconfianza hacia las organizaciones estatales de su país de origen.

6.2.4.1. Impactos/objetivos esperados

Se espera captar el potencial y las inversiones de las diásporas, mediante mecanismos legales, para financiar el desarrollo de sus zonas de origen. Hoy en día, estas transferencias son un elemento esencial del balance de pagos nacionales de algunos países. Como se mencionó previamente, varios países están sacando provecho de este mecanismo de bonos.

6.2.4.2. Relevancia para el proyecto

Muchos países en el mundo tienen conciencia del enorme potencial que representa su diáspora, en términos de inversiones en el desarrollo. Conviene decir que, a pesar de que este modo de financiamiento del desarrollo parezca más sustentable y estable que el sistema de las remesas, puede ser desestabilizado por las expulsiones o el retorno de migrantes en sus países de origen. Este sistema permite convertir las transferencias remesas en transferencias que construyen las bases de un desarrollo sustentable mediante obligaciones legales. Sin embargo, cabe preguntarnos si el gobierno tiene los medios y las capacidades suficientes para poner en marcha y hacer funcionar tal mecanismo.

Otro factor a considerar es que la población de origen mexicana integrada a la sociedad estadounidense está creciendo y se caracteriza por unos niveles de ingresos

superiores a los de sus padres. Esta franja poblacional podría convertirse eventualmente en compradora de bonos financieros y así contribuir al desarrollo de su región de origen. La fuerza motriz de la creación de un mercado de bonos destinados a la diáspora mexicana no es sólo el sector público, pero también el sector privado.

Sin embargo, como lo afirma Jerjes Aguirre Ochoa³, no existen experiencias significativas e importantes de emisión de bonos al público en un modelo parecido a los que vimos previamente. En efecto, no existe en México, ni en la diáspora mexicana presente en Estados Unidos, una real cultura financiera de la emisión de bonos, así como tampoco existen los mecanismos legales necesarios para hacer de los bonos una alternativa real de financiamiento en el país.

Aplicado a México este modelo puede enfrentarse al obstáculo de la falta de confianza de la diáspora hacia los políticos mexicanos, involucrados a menudo en casos de corrupción. Aplicar este modelo a Nuevo León parece posible en la medida en que las instituciones sean capaces de poner en marcha tal proceso y siempre y cuando los actores políticos tomen conciencia del potencial de su diáspora.

Jerjes Aguirre Ochoa (2009) propone el siguiente mecanismo de emisión de bonos mexicanos en EEUU:

1. Creación en EUA de una corporación del gobierno mexicano dedicada a la emisión de bonos en un esquema similar al de la *Development Corporation for Israel* (DCI).
2. El registro de esta compañía ante la autoridad competente de EUA.
3. Esta última compañía tendría la misión de colocar los bonos del gobierno federal entre el mercado que se segmentaría en el público en general y potenciales compradores de bonos.
4. Esta última instancia de gobierno podría canalizar las inversiones hacia las instituciones encargadas de su operación, como Banobras u otra instancia gubernamental.
5. Se sugiere que la emisión de bonos se realice con bonos de tasa fija.

³ "Bonos de la diáspora mexicana como alternativa de financiamiento", Jerjes Aguirre Ochoa, Universidad Michoacana, Volumen 19, Año 10 Enero-Junio 2009. Disponible en: http://www.google.fr/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=9&ved=0ahUKEwj3_M2XmYLVAhUCRT4KHfnLBxoQFghIMAg&url=ht tp%3A%2F%2Fwww.revistascientificas.udg.mx%2Findex.php%2FMYN%2Farticle%2Fdownload%2F5101%2F4766&usg=AFQjCNFnxU-dwYwYoJrC09zs8TTt5GRVwQ

6.2.4.3 Recomendaciones

- a) Integrar a los actores políticos federales y del estado de Nuevo León, porque este mecanismo no puede nacer sin voluntad y acción política.
- b) Incentivos legales para facilitar la inversión por parte de migrantes en el desarrollo de sus zonas de origen, más allá del envío de remesas.

6.2.5. *Go Global NC, iniciativa latina*

La iniciativa Latina de Go Global NC es única en Estados Unidos. Esta trata de llevar al gobierno y a los líderes comunitarios de Carolina del Norte a un mejor entendimiento de sus vecinos latinos. El objetivo es desarrollar relaciones y estrategias para integrar positivamente la comunidad latina a la fabricación de sus nuevas comunidades de Carolina del Norte.

Equipos regionales del gobierno local, de líderes sanitarios, educativos, empresariales y no gubernamentales se concentran en las oportunidades y los desafíos que presenta un cambio demográfico como es el de la migración. De esta manera, estos especialistas viajan a México para experimentar la vida del otro lado de la frontera, vuelven a Carolina del Norte mejor informados y listos para implementar planes de acción para un cambio positivo. Así, desde su fundación en 1998, cerca de 800 personas de todas las regiones de Carolina del Norte han participado en la iniciativa.

Primeramente, el papel que cumple la asociación Go Global NC es aquel de facilitador, al organizar el viaje de encuentro para sensibilizar a los diferentes actores estadounidenses a la condición de los mexicanos, a las razones que les hicieron migrar y a la cultura mexicana. Los factores clave de su intervención son el entendimiento del fenómeno y la empatía.

Por otro lado, los líderes gubernamentales locales estadounidenses (de Carolina del Norte), sanitarios, educativos, empresariales y no lucrativos materializan el cambio. Después de este contacto y de estos viajes, idealmente, emprenden iniciativas a favor de las comunidades migrantes residentes en Estados Unidos. Sus acciones se inscriben en la línea de las acciones de la asociación Go Global NC y son las consecuencias de estas últimas.

6.2.5.1. Impactos/objetivos esperados

El objetivo global de Go Global NC, más allá del proyecto de Iniciativa Latina, es de abrir Carolina del Norte al mundo y viceversa. La asociación trabaja con varios actores, fundaciones, empresas, líderes políticos y universidades. En cuanto a la Iniciativa Latina, el objetivo de la asociación es fomentar las interacciones entre actores perteneciendo a diversos sectores, para tener impactos globales y multisectoriales benéficos a las comunidades latinas de Carolina del Norte. Se trata de una apertura de integración y de colaboración. Se lograron acciones y resultados reales impulsados por los líderes de Carolina del Norte, en dos ámbitos que son la salud y la seguridad pública.

- Resultados de salud: mejor integración en las políticas de salud.
 1. El Presbyterian Hospital en Charlotte lanzó una clínica móvil llamada el Crucero de Cuidado de Comunidad, para distribuir vacunas y cuidado primario a los jóvenes de menos de 17 años. Aproximadamente el 80% de los jóvenes vistos por la unidad móvil en el County Mecklenburg es de origen latinoamericano.
 2. Wake County utiliza consejeros o promotores de salud para otorgar educación de salud con énfasis en nutrición y la prevención de la obesidad y la diabetes.
 3. Administradores del Sistema de Salud de Universidad de Duke ayudan a desarrollar un nuevo programa de entrenamiento para enfermeras. Las mujeres de habla española que fueron entrenadas como enfermeras en países fuera de Estados Unidos reciben un entrenamiento y una formación para ayudarlas a prepararse para la licenciatura de que requiere el estado de Carolina del Norte.
 4. La organización FirstHealth de las Carolinas hizo un convenio con el Colegio de la comunidad de Montgomery para entrenar a navegantes pacientes en Montgomery County para que sirvan de vínculo entre las diferentes comunidades culturales y el sistema de asistencia médica. Es un programa de entrenamiento único diseñado para ayudar a los miembros de poblaciones étnicamente diversas a usar el sistema de asistencia médica local y encontrar la información de salud necesaria.

- Resultados en términos de seguridad pública y justicia: mejor integración en las políticas de seguridad pública y de justicia.
- *The Smithfield Police Department* brindó a sus oficiales un entrenamiento cultural enfocado en la seguridad y en la sensibilización comunitaria al tratar con la comunidad latinoamericana.
- *The North Carolina Administrative Office of the Courts* estableció guías para intérpretes certificados para ayudar a los hispanohablantes a navegar en el sistema judicial.
- *Leadership from the Union County Courthouse* creó una guía informativa en inglés y en español sobre los procedimientos del tribunal y creo también servicios de intérprete.

6.2.5.2. Relevancia para el proyecto

Este ejemplo es interesante, primero que nada, por su localización, ya que involucra a México y Estados Unidos y abre una oportunidad de un encuentro entre los actores de Carolina del Norte y los actores de Texas para que intercambien información.

Este ejemplo muestra claramente la importancia del contacto y del entendimiento. Esto parece ser la base de una cooperación entre actores de ambos países. Se nota la importancia de involucrar actores estadounidenses de diversos sectores, que tienen una capacidad verdadera de tomas de decisión.

Sería relevante considerar, en una etapa posterior, la incorporación de mecanismos o prácticas similares a las de este proyecto. Si bien, nuestro proyecto trata de involucrar a migrantes mexicanos formando parte de la diáspora dorada en el proceso de desarrollo de Nuevo León, se puede imaginar que una iniciativa parecida podría contribuir a esto también, permitiendo un mejoramiento de la situación y de la integración de migrantes mexicanos de una clase más humilde. Este mejoramiento eventualmente podría llevar a una mayor participación a las inversiones y a los proyectos de desarrollo de Nuevo León. Además, un mejor entendimiento por parte de los actores texanos de la cultura y de las dificultades mexicanas beneficiaría las relaciones entre los migrantes y un mayor sentimiento de aceptación con la comunidad recipiente.

6.2.5.3. Recomendaciones

- Considerar en el proyecto la integración de los migrantes mexicanos en Estados Unidos, ya que es una condición relevante para la posible inversión sostenible en sus comunidades de origen.
- Mejorar el entendimiento entre los actores mexicanos y estadounidenses, y crear espacios de encuentro y de dialogo.
- Involucrar y concientizar a los actores estadounidenses para fomentar acciones reales y concretas hacia el mejoramiento de la integración de los mexicanos en EE.UU.

6.2.6. *Red de empresarios mexicanos en San Antonio*

La Asociación de Empresarios Mexicanos (AEM) fue establecida en 1996 por un grupo de empresarios mexicanos que tuvieron la idea de formar un equipo para ayudar a *businesspeople* mexicanos y profesionales a tener éxito en Estados Unidos, y también para ayudar a *businesspeople* americanos interesados en hacer negocios en México.

De acuerdo a su página de Facebook, la misión de la organización es “contribuir al crecimiento profesional e intelectual de nuestros miembros, apoyándolos en su comprensión y adaptación a la cultura americana y, por otro lado, a la cultura mexicana a los extranjeros interesados en ingresar al mercado mexicano” y sus estrategias son:

1. Ser la organización líder en el apoyo de los empresarios mexicanos, a la promoción de eventos que mejoren sus prácticas de negocios.
2. Ofrecer una plataforma donde los empresarios, profesionales y proveedores de servicios pueden establecer relaciones comerciales con los demás.
3. Contribuir, con nuestro trabajo, con el desarrollo de los lugares donde estamos, ayudar y contribuir al desarrollo de la comunidad.
4. Organización de misiones comerciales que contribuyan al desarrollo de los negocios internacionales.
5. Organización de actividades culturales y deportivas dirigidas a fortalecer la amistad y las relaciones comerciales entre nuestros miembros y la comunidad.

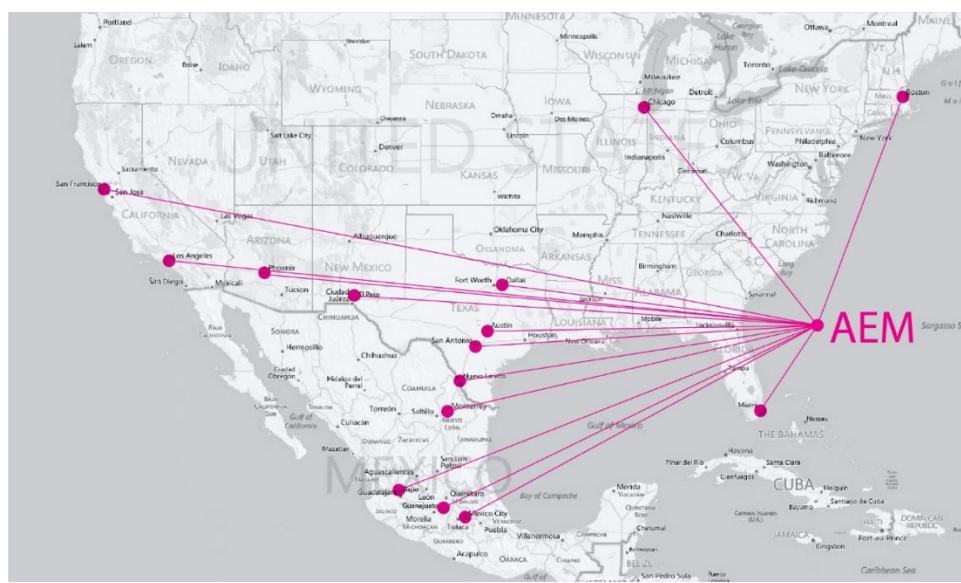
Este ejemplo es interesante debido a que se trata de un grupo de expatriados ya

formado y organizado, que lleva a cabo actividades económicas cerca de Nuevo León. Sería interesante contactar esta red para intentar poner en marcha iniciativas relacionadas con sus territorios de origen en México, utilizando algunas cosas del modelo de la diáspora libanesa.

En este caso, existe un solo tipo de actor, el empresario, sea estadounidense o mexicano. Este, ayuda al desarrollo de los negocios y a la formación de otros empresarios. Tiene una capacidad de autogestión, de formación y de auto organización. También tiene un papel de sensibilización y organización de eventos. Sin embargo, su acción y su papel tiene que ver casi totalmente con el negocio. Es posible considerar a los miembros de la Red de Empresarios de San Antonio como actores transnacionales o binacionales.

La Asociación tiene varias sedes, como se puede ver en la cartografía a continuación (Figura 15). Sin embargo, la sede central se encuentra en San Antonio. En cada sede, figura una persona principal, que maneja la asociación. Al nivel central, el directorio de la organización se divide en varias sub categorías, como migración, ley, banco, video y audio producción y construcción y material.

Figura 15. Presencia de la AEM a nivel nacional e internacional



Fuente: elaboración propia usando datos de la página de internet de la AEM

6.2.6.1 Impactos/objetivos logrados

Los objetivos principales tienen que ver con el desarrollo de sus empresas y

actividades comerciales. También se busca fortalecer los vínculos y las relaciones entre los diferentes miembros de la asociación.

Los objetivos concretamente logrados por la red de empresarios mexicanos tienen que ver con el apoyo técnico a las actividades empresariales y la creación de redes entre diversos actores a través de la realización de eventos. También se inició una asociación de empresarios jóvenes que desea impulsar el progreso, y que empezó un proyecto llamado Capítulo Ciudad de México, en el cual invita a nuevos empresarios, estudiantes universitarios y emprendedores a unirse para que se vinculen, apoyen y aprendan de grandes personalidades del mundo de los negocios, con el fin de cambiar la mentalidad del empresario mexicano que en general, es más de competencia que de colaboración.

6.2.6.1. Relevancia para el proyecto

Existen en San Antonio y en Texas redes muy organizadas de solidaridad, en este caso, de solidaridad de negocio. Organizan diversas actividades para acercar a sus miembros, y son muy dinámicas. Por esto, encontramos actores potenciales que se pueden integrar a nuestro proyecto.

Así, parece bastante obvio la necesidad de movilizar a este actor. Es necesario considerarlo en las fases posteriores del proyecto. En efecto, es un actor geográficamente cercano y muy bien organizado. Es posible inspirarse del proyecto de la Ciudad de México llevado a cabo por la asociación de los jóvenes empresarios mexicanos, y aplicarlo en Nuevo León para motivar a diversos actores a colaborar y a construir un tejido solidario empresarial en México.

6.2.6.2. Recomendaciones

- a) Usar la organización y la fuerza de esta estructura y tratar de orientarla hacia el tema del desarrollo de sus zonas de origen. Es necesario encontrar la forma de relacionar sus acciones comerciales y de negocios con inversiones en el desarrollo de Nuevo León.
- b) Además de San Antonio, buscar en las otras sedes si hay mexicanos nacidos en Nuevo León dispuestos a fomentar acciones desde otros lugares de Estados Unidos.

6.2.7. Clubes de Oriundos de México en Estados Unidos

A finales de la década de los noventa, se formaron y desarrollaron de manera más sobresaliente clubes de oriundos (originarios) de México, que viven en Estados Unidos. Los primeros clubes se dedicaban a obras de infraestructura en localidades mexicanas, financiando los costos totales de las obras. Los clubes de oriundos que se formaron después de esa década se desarrollaron con el objetivo de realizar obras sociales y de infraestructura, independientemente de cualquier agrupación de segundo nivel como las federaciones, y en el proceso de organización y gestión conocieron los programas estatales de cofinanciamiento, antecedentes del actual Programa 3x1 para Migrantes.

Para las actividades de colecta de fondos, los miembros de los clubes se organizan según una división del trabajo. Esta división se basa en dos tipos de relaciones: las derivadas de las actividades en la mesa directiva (presidente, secretario, tesorero) y las que provienen de las relaciones familiares y de parentesco.

Priego (2011) afirma que los clubes no tienen mecanismos internos de rendición de cuentas y que, aunado a la baja rotación de las personas en los puestos directivos, son asociaciones con limitado desarrollo democrático. Sin embargo, los resultados de este estudio ponen de relieve la diversidad de los procesos internos de elección de los representantes de los clubes y de dos mecanismos de rendición de cuentas.

Así, los clubes de oriundos tienen un papel importante ya que financian proyectos de desarrollo, tanto en sus zonas de origen como en su lugar de residencia actual, por ejemplo, mediante actividades de recaudación de fondos. La función principal de estas organizaciones tiene que ver con la promoción del desarrollo y del bienestar tanto de sus comunidades de origen como de sus comunidades de residencia en Estados Unidos. También estos clubes tratan de fortalecer la solidaridad entre las personas de su lugar de origen. Además, mediante las redes sociales intentan facilitar la llegada y la integración de nuevos migrantes. Los clubes coordinan y articulan los intereses y las demandas de sus miembros, los representan frente a las autoridades mexicanas y a las autoridades de su lugar de residencia.

Sobre los actores políticos involucrados, estos implementan planes y proyectos tratando de involucrar a los clubes de oriundos. También actúan a favor del desarrollo de

estos clubes. Por ejemplo, la oficina de asuntos comunitarios del Consulado Mexicano en Houston trabaja de manera conjunta con organizaciones comunitarias en diferentes temas como por ejemplo la salud, la educación, y el desarrollo económico de las comunidades de origen. También la oficina apoya la formación de clubes, grupos y federaciones de oriundos. Más concretamente, apoyó organizaciones como Amigos de Tamaulipas, Fundación Villarreal, Casa Chihuahua, Casa Guanajuato, Grupo Nuevo León, Unidos por Hidalgo y otros grupos muy activos en el Programa 3x1, entre otros.

6.2.7.1 Impactos/objetivos logrados

Los clubes de oriundos se parecen a redes sociales efectivas que llevan a cabo diferentes programas comunitarios, educativos, culturales y deportivos. Estos clubes esperan tener un impacto positivo en la integración, la solidaridad, la coordinación de intereses, y la representación de sus miembros. Desde hace años, los clubes y gobiernos locales crearon mecanismos formales e informales a fin de desarrollar proyectos conjuntos. Por ejemplo, el programa Iniciativa Ciudadana 3x1 es uno de los resultados más relevantes de este esfuerzo de coordinación y de colaboración.

La cooperación entre la sociedad civil y los actores políticos aumenta el impacto de los proyectos de desarrollo. Ambos actores disponen de fuerzas complementarias, en cuanto al conocimiento de las demandas de la población y en cuanto a la fuerza de acción. Existen en Estados Unidos muchas organizaciones de migrantes muy activas y organizadas. La sociedad civil mexicana expatriada es proactiva y se preocupa de la condición de su país de origen, sugiriendo que no se ha desraizado y puede existir un interés en participar de la vida económica y social de su comunidad de origen.

6.2.7.2. Relevancia para el proyecto

Conocer la estructura de estos clubes permite tener un ejemplo y referencias de cómo se organizan los actores expatriados. Así, cuando llega el momento de involucrarlos en el proyecto, tenemos antecedentes de la organización y posibles prioridades o comités a los cuales dirigen su atención. Tenemos conocimiento de la existencia de un Club de Oriundos del estado de Nuevo León. Es un actor que puede ser interesante para el proyecto y que puede involucrarse en el desarrollo de la zona.

6.2.7.3. Recomendaciones

- a) Entrar en contacto con los clubes de oriundos y en particular con el Club de Oriundos del estado de Nuevo León para intercambiar información sobre los proyectos que se están llevando a cabo e investigar sobre su modo de funcionamiento.
- b) Integrarlos al proyecto, tratar de apoyar sus acciones y encontrar proyectos complementarios a los que ya se llevan a cabo a fin de evitar proyectos gemelos. Es importante interactuar con todos los actores que ya se encuentran funcionando, para tener una mayor eficiencia.

6.2.8. *Fundación Comunitaria del Bajío*

La Fundación Comunitaria del Bajío es una asociación no lucrativa que fue fundada el 7 de octubre de 1997, en la ciudad de Irapuato, Guanajuato, México. Actúa para promover el desarrollo local en comunidades con dificultades como por ejemplo acceso a infraestructuras, o servicios básicos, y a las cuales les faltan oportunidades en términos de desarrollo económico.

La metodología de trabajo de la fundación para fomentar el desarrollo local pasa por alianzas, vinculaciones y redes sectoriales. La organización trata de coordinar su trabajo con diversos actores como Universidades, organizaciones de la sociedad civil, empresas, instancias de gobierno y donadores privados, así como de ciudadanos mexicanos y extranjeros comprometidos con el desarrollo de México.

La fundación comunitaria del Bajío afirma que, para fortalecer a los habitantes de las comunidades de migrantes, hace falta capacitarlos, así disponen del conocimiento y de la habilidad necesarios para poder llevar a cabo y dirigir diversos programas gubernamentales o de las Asociaciones Civiles y así poder influir de forma concreta en el desarrollo de sus comunidades. (Ver Figura 16).

Figura 16. Estructura operativa de la Fundación Comunitaria del Bajío



Fuente: página internet de la Fundación Comunitaria del Bajío

6.2.8.1 Impactos/objetivos logrados

La fundación tiene el objetivo de ayudar a las personas migrantes y sus familias que residen en México. Se desea romper el círculo de falta de desarrollo-migración creando diversos programas que fomentan la creación de empleos, el mejoramiento en sus viviendas y servicios básicos y el fortalecimiento de la educación formal. Según la organización, esto tiene que pasar por el desarrollo personal y el bienestar de la comunidad.

Actualmente, la fundación actúa en muchas comunidades del estado (ver Figura 17) y, en cada una de estas comunidades, tiene diversos proyectos según distintos ejes de atención que son, por mencionar algunos, la educación, el medio ambiente, el desarrollo social, el patrimonio intangible, el desarrollo económico. Así, la fundación actúa de forma simultánea en diversos sectores del desarrollo, y también tiene una atención a las necesidades específicas de cada comunidad al no aplicar un modelo único y sistemático a todas.

Figura 17. Mapa de acción de la Fundación en Guanajuato

MAPA DE ACCIÓN EN GUANAJUATO



Fuente: página de internet de la Fundación Comunitaria del Bajío

Un ejemplo concreto de acciones en una comunidad es la Comunidad Romero, en el municipio de Santa Cruz de Juventino Rosas.

- Acciones en el ámbito de la salud: Apoyo a jóvenes para su inclusión al Seguro Popular.
- Acciones en el ámbito de la educación: Proyecto "Construye T", organización y motivación a jóvenes para continuar la educación medio superior.
- Acciones en el ámbito del desarrollo económico: Apoyo a proyectos productivos y negocios locales.
- Acciones en el ámbito del desarrollo social:
 - o Proyectos de rescate de espacios públicos (se trata de insertar laboralmente a jóvenes mediante empleo temporal, permitiendo utilizar mano de obra de jóvenes para crear y construir espacios recreativos).
 - o Construcción de un centro comunitario.

- Construcción de una cancha de usos múltiples.
- Proyecto Formación, liderazgo social y desarrollo local en el estado de Guanajuato para promover liderazgos sociales para el desarrollo local sustentable en comunidades del mismo estado.

6.2.8.2 Relevancia para el proyecto

Este proyecto actúa en México directamente sobre la raíz del problema migratorio, es decir, problemas de desarrollo y de oportunidades en las zonas de origen. El hecho de que involucre a las familias es importante porque son ellas quienes se ven directamente afectadas por las migraciones y garantizan la sostenibilidad de los proyectos ya que los migrantes, al estar lejos de sus lugares de origen, no pueden participar directamente en los proyectos.

Asimismo, los proyectos llevados a cabo por la Fundación Comunitaria del Bajío pueden inspirar proyectos a favor del desarrollo de Nuevo León, pero involucrando a la diáspora mexicana de origen neoleonés. De igual forma, sería interesante poner en contacto este actor con actores de la sociedad civil de la entidad para intercambiar experiencias.

6.2.8.3 Recomendaciones

- a) Involucrar a las familias de los migrantes para asegurar la sostenibilidad del proyecto.
- b) Inspirarse y re-crear esta red multi-actor y multisectorial construida por la fundación FC del Bajío.
- c) Planear una acción simultánea en diversos ámbitos del desarrollo, como la salud y la educación.

6.2.9. *Diáspora colombiana en Alemania*

La diáspora colombiana es considerada como la prolongación presencial y virtual de Colombia fuera del país y la voluntad del Estado colombiano es la búsqueda de la prosperidad para todos su nacionales, dentro y fuera del territorio colombiano. Esta voluntad se refleja en el Plan Nacional de Desarrollo 2010-2014 donde se contempla el impulso de la política migratoria y el fortalecimiento del servicio consular, como un soporte

para la prosperidad democrática de Colombia.

La diáspora colombiana se ha extendido a diferentes lugares del mundo, pero es notable su presencia en Alemania, donde las organizaciones de colombianos se dedican a actividades culturales y sociales que, a menudo, se vinculan con su lugar de origen. Por ejemplo, organizan eventos como festivales latinoamericanos o conciertos benéficos a fin de recaudar fondos para proyectos sociales en Colombia.

Sobre la estructura de la diáspora, en Alemania no cuenta con una federación central y está poco institucionalizada, se constituye en redes bastante informales y en iniciativas y asociaciones locales. Los vínculos y las redes entre los colombianos en Alemania se basan en actividades conjuntas y no obligatorias, que tienen que ver con la vida cultural en Colombia. Sus miembros tienen poco conocimiento sobre las actividades de sus connacionales fuera del ámbito local.

La diáspora colombiana se estructura en varias asociaciones. Por ejemplo, existe el Círculo de Amistad Colombo-Alemán, la asociación “*Sonne für Dich e.V.*” (“Sol para ti”), y también la asociación Casa de las Culturas de Latinoamérica. También existen asociaciones profesionales y estudiantiles.

Las organizaciones de migrantes colombianos incluyen generalmente entre 10 y 30 miembros. Sin embargo, el “Círculo de Amistad Colombo-Alemán” es una excepción en la medida al contar con casi 500 miembros. Es la asociación más conocida de la diáspora colombiana en Alemania. Se organiza al nivel federal y de forma descentralizada. Sus miembros participan en círculos de amistad locales y se organizan en sucursales regionales.

Sobre su vínculo con colectivos y organizaciones en Colombia, la diáspora en Alemania colabora, principalmente, con apoyo económico. El abanico de organizaciones con las cuales colaboran es numeroso: pueden ser entidades de utilidad pública y eclesiásticas, fundaciones colombianas y también organizaciones no gubernamentales nacionales e internacionales.

El movimiento migratorio más reciente de Colombia a Alemania se caracteriza sobre todo por ser de tipo estudiantil. Los estudiantes permiten traer de vuelta a Colombia nuevas competencias y nuevos conocimientos, y esto beneficia al desarrollo local. La transferencia de conocimientos está apoyada por el más alto nivel político, por ejemplo, durante la visita del presidente colombiano a Alemania en abril de 2011, los dos Gobiernos

decidieron iniciar una colaboración más estrecha en los ámbitos de la educación, las ciencias, la investigación y la innovación.

Además, la diáspora colombiana ayuda al gobierno alemán en su colaboración con el gobierno colombiano en cuanto a desarrollo. Colombia es uno de los 26 países prioritarios del Programa Migración para el Desarrollo (PME) del Centro para la Migración Internacional y el Desarrollo (CIM), un grupo de trabajo formado por la *Deutsche Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit* (GIZ) GmbH y la Agencia Federal de Empleo (BA). El PME tiene como objetivo fomentar el potencial que la migración internacional representa para el desarrollo. En este sentido, la transferencia de conocimientos y competencias por parte de los migrantes y sus organizaciones hacia los países de origen desempeña un papel fundamental. El programa tiene cuatro campos de acción y, uno de ellos, el campo de acción de la “Cooperación con organizaciones de la diáspora”, las entidades registradas en Alemania, compuestas mayoritariamente por miembros con antecedentes migratorios, son apoyadas para la implementación de proyectos relevantes para el desarrollo en sus países de origen.

6.2.9.1. Impactos/objetivos esperados

El objetivo principal de la diáspora colombiana en Alemania es de fomentar el desarrollo y apoyar a proyectos tanto en sus zonas de origen como en su zona de residencia. Para esto, colabora como diversos actores, en particular políticos.

Los proyectos en los cuales se involucran los colombianos de Alemania se enfocan en la educación y la ayuda a los niños en Colombia. Estos tratan de ayudar a los niños de familias sin recursos al ofrecer asistencia a la escuela a través de programas de apadrinamiento o la donación de materiales escolares. En otro ejemplo, la asociación Casa de las Culturas de Latinoamérica, por ejemplo, ha creado un archivo de niños de la calle que sirve de centro de documentación, asesoría e investigación. Además, la ayuda de los expatriados colombianos se dirige hacia la población afrocolombiana o los desplazados internos.

Los colombianos de la diáspora también emprenden proyectos de infraestructura. Por ejemplo, el Círculo de Amistad Colombo-Alemán actuó en favor de la construcción de la escuela-taller “Instituto Técnico Colombo-Alemán” en Nueva Lérida después de la

erupción volcánica. Además, la asociación “*Sonne für Dich e.V.*” (“Sol para ti”) se ha especializado en apoyar la construcción de viviendas para familias que lo necesitan en Colombia.

6.2.9.2. Relevancia para el proyecto

Se considera que, por la naturaleza dinámica de esta diáspora –involucrada tanto en su región de origen como en su lugar de residencia–, y que se encuentra en constante interacción, colaboración y co-construcción con diversos otros actores es relevante considerarla para la aplicación del proyecto en Nuevo León. Sin embargo, en nuestro caso, el problema a resolver podría ser la colaboración con los políticos y las instituciones de Estados Unidos. Finalmente, la diáspora colombiana en Alemania está organizada, generalmente a nivel local, y parece ser muy activa e involucrada en el desarrollo de su país y aquí se vuelve relevante preguntarnos cómo organizar de manera local, pero con convergencias centrales a la diáspora mexicana en Estados Unidos.

Los Ramones tiene algunos ejemplos similares que han consolidado una migración fuertemente relacionada con su lugar de origen, dado que de ellos depende su economía. El pueblo de San Benito, comunidad de Los Ramones, por ejemplo, ha desarrollado acuerdos bilaterales con las escuelas del Valle de Texas donde estudian los hijos de los migrantes, de manera que les revalidan los estudios hechos en México y viceversa. Así, se van por temporadas largas a EE.UU y regresan por 3 o 4 meses a la comunidad, tiempo en el cual los hijos que están en edad de estudiar pueden continuar haciéndolo hasta la preparatoria. El actor impulsor de estos acuerdos ha sido la Iglesia, de adscripción evangelista. Según las entrevistas que realizamos, este acuerdo es válido para cualquier escuela de Los Ramones, no solo en San Benito.

6.2.9.3. Recomendaciones

- a) Fomentar el diálogo y una co-construcción de proyectos de desarrollo entre la diáspora mexicana y los actores políticos estadounidenses.
- b) Investigar para ver si existen asociaciones de migrantes mexicanos en Estados Unidos involucrados en el desarrollo del doble territorio (de origen y de destino).

6.2.10. Diáspora poblana en Nueva York

El barrio Elmhurst de Queens, en Nueva York está compuesto, en gran parte, por migrantes mexicanos provenientes del estado de Puebla, entidad que más migrantes aporta a esta ciudad estadounidense. De hecho, fueron los primeros mexicanos en llegar a esta ciudad, dice Joel Magallán, fundador de la Asociación Tepeyac de Nueva York. Así, se considera que más de un millón de poblanos viven en Estados Unidos, la mayoría de ellos en barrios de Nueva York.

La migración ha sido de tal magnitud que ahora los poblanos en Nueva York representan la sexta parte de los habitantes de Puebla, que, según el conteo más reciente del Instituto Nacional de Estadísticas y Geografía, tiene de 6,2 millones de personas. Los migrantes rebautizaron la ciudad, que llaman ahora "Pueblayork". Sin embargo, no sólo la habitan físicamente, sino que participan de las actividades económicas de la ciudad. De hecho, según estudios de la alcaldía, en el 70% de los restaurantes de la ciudad trabajan mexicanos –de estos, muchos tienen su origen en Puebla–.

Este ejemplo es interesante porque la situación de migración es semejante a la del proyecto a implementar entre los migrantes de Nuevo León y su comunidad de origen. Para este referente, hay solamente un actor relevante: la diáspora mexicana de Nueva York, organizada en asociaciones o clubes. Su objetivo principal es fomentar la solidaridad grupal de la diáspora poblana en la ciudad y de permitir una mejor integración de sus miembros a la sociedad receptora. La relación entre los miembros de la diáspora se caracteriza por la solidaridad y la ayuda mutua.

Para el caso de Nueva York y Puebla, los migrantes forman comunidades que se unen según el lugar de origen de los individuos, a veces en clubes sociales, otras en los negocios que crean o los sitios donde trabajan. También existe la Asociación Tepeyac de Nueva York, que fue durante mucho tiempo uno de los principales referentes de los migrantes de Puebla en la ciudad. Hoy en día, la Asociación se dedica principalmente a ayudar los jóvenes mexicanos a aprobar el bachillerato.

En su página de Facebook, la Asociación afirma que su misión es educar y empoderar a líderes mexicanos para organizar sus comunidades de Inmigrantes en Estados Unidos. La Asociación Tepeyac trabaja para crear un modelo de desarrollo de comunidad sostenible

que implica a los padres, así como a miembros de la comunidad en el desarrollo de los jóvenes. Los líderes de comunidad y los padres que participan en la Asociación Tepeyac han estado preocupados por la educación cultural, y académica de sus hijos, así como por la protección de sus derechos humanos y civiles. Los miembros luchan para una mejor integración a la sociedad estadounidense.

Hay que destacar que, tras el terremoto del 19 de septiembre, que afectó a la Cd. de México, Puebla, Morelos y otros estados, el único caso de solidaridad migrante al que se le dio seguimiento por parte de los medios de comunicación masivos en México fue al envío de toneladas de ayuda humanitaria proveniente de la comunidad poblana que radica en Nueva York. Monitorearon y transmitieron en vivo, desde el acopio de víveres, la persona (un joven) que sería el encargado de entregar personalmente estos artículos a la organización destino, hasta la llegada del tráiler y la recepción formal de la ayuda.

6.2.10.1. Impactos/objetivos esperados

Los objetivos generales esperados por la diáspora poblana en Nueva York y más precisamente por la Asociación Tepeyac tienen que ver con la integración efectiva de sus miembros a la sociedad de EE. UU, la creación de una comunidad sostenible y el apoyo a la educación cultural y académica de los jóvenes.

Los objetivos logrados y las acciones que actualmente se llevan a cabo tienen que ver con la educación y ayuda escolar para los jóvenes. Además, la asociación brinda clases de inglés, arte, guitarra y serigrafía.

6.2.10.2 Relevancia para el proyecto

Trabajar sobre el tema de la educación y de los jóvenes es clave en términos de integración, que es indispensable para que existan nuevas oportunidades para los migrantes y que mejore la calidad de vida no sólo de quienes migran, pero de quienes se quedan en las comunidades de origen. Existe un efecto “dominó” que no podemos ignorar si nos preocupa el desarrollo de las comunidades y, justamente, la Asociación Tepeyac trata de actuar sobre una de las raíces del problema que impulsa a migrar.

Es posible aplicar el modelo y las acciones de la Asociación Tepeyac al caso de Nuevo León y su migración. Es posible que el involucramiento de los jóvenes mexicanos

neoleoneses en ciudades de Estados Unidos permita un cambio en el proceso de migración, enfocado más hacia la idea de comunidad y priorizando la educación, siguiendo, por ejemplo, los modelos de la red Latinoamericana Alianza Neo y la asociación civil, Vía Educación, para dar a los jóvenes más oportunidades y más opciones de vida independientemente de migrar.

6.2.10.3. Recomendaciones

- a) Investigar la existencia de mecanismos de ayuda a jóvenes o de integración en Texas para migrantes mexicanos y, específicamente, neoleoneses.
- b) Conectar con Alianza Neo y Vía Educación para generar propuestas con los jóvenes que han migrado, ya que esta organización trabaja para fomentar la participación ciudadana de los jóvenes mediante la educación. Además, cuenta con proyectos de corresponsabilidad, poniendo en contacto jóvenes de diferentes edades.

6.2.11. *Diáspora mexicana en Los Ángeles, California*

Para el gobierno mexicano resulta muy importante cultivar buenas relaciones con la diáspora que se desprende del país al existir una creciente influencia de los actores no gubernamentales en las relaciones bilaterales entre Estados Unidos y México. En efecto, se observa una "pluralización de los contactos" entre las dos sociedades vecinas. Las relaciones entre ambos países se encuentran en un proceso de diversificación y descentralización. Los vínculos entre los dos países ya no se limitan a las conexiones entre la Ciudad de México y Washington.

La diáspora mexicana tiene un interés casi estratégico para el gobierno mexicano, y también para el gobierno estadounidense ya que funciona, para ambos, como un grupo de presión. La diáspora representa un conjunto de desafíos y oportunidades para el gobierno mexicano. Es un recurso importante del cual extraer apoyo en el escenario nacional e internacional.

Así, este caso presenta la diáspora mexicana en California, que se caracteriza por una brecha socio-económica –entre los que recién migraron y quienes nacieron en Estados Unidos–, y por diferencias en cuanto a su autopercepción. Estas diferencias obstaculizan la

solidaridad grupal.

La diáspora, aunque heterogénea, se organiza en clubes, que, en general, se manifiesta en competencias atléticas o celebraciones de orden religioso. En Los Ángeles, por ejemplo, equipos de migrantes de Oaxaca juegan basquetbol los fines de semana, mientras que los de Michoacán y Jalisco juegan futbol. Estos clubes y juegos permiten desarrollar las relaciones sociales entre quienes han migrado, que llegan a desarrollar relaciones de confianza y un sentimiento de comunidad.

La Federación de Clubes Zácatecanos Unidos (FCZU) es un actor importante e interesante. Es una confederación de varios clubes de la colonia zácateca en Los Angeles. Se reúne una vez al año con el gobernador de su estado de origen. Durante estas reuniones, los clubes presentan un informe de las obras públicas que patrocinaron en sus zonas de origen durante los 12 meses anteriores y también presentan sus proyectos para el año que viene.

Así, generan un vínculo con el gobernador en turno, quien brinda apoyo económico. El consulado mexicano y la Secretaría de Relaciones Exteriores –específicamente de la Dirección General de Comunidades Mexicanas en el Extranjero– actúa coordinando los esfuerzos y las acciones de los gobernadores y los dirigentes de las comunidades beneficiadas.

De acuerdo a su página de internet, la FCZU establece la importancia de permanecer como una federación:

“clave para el desarrollo de estas iniciativas ha sido el énfasis en la construcción de una organización robusta, en cuyo centro están los propios clubes de oriundos [...] Los clubes son organizaciones filantrópicas de inmigrantes mexicanos en los Estados Unidos, cuyo propósito es recaudar fondos en sus lugares de residencia para invertir en proyectos sociales o comunitarios en sus pueblos de origen.”

6.2.11.1 Impactos/objetivos logrados

Los impactos y objetivos generales esperados por la diáspora mexicanas en Los Ángeles y por la Federación tienen que ver con el desarrollo de sus zonas de origen, la solidaridad y la integración de sus miembros en sus zonas de destino. Hasta ahora, se ha logrado una construcción de una red de desarrollo multi-actor que involucra la creación de

clubes en distintos estados de Estados Unidos, su constitución como una federación para representar los intereses de los zacatecanos y su cooperación con el gobierno mexicano para impulsar proyectos sociales haciendo uso de programas gubernamentales.

6.2.11.2. Relevancia para el proyecto

En general, se puede recuperar de este caso la construcción de una agenda común y a mediano plazo, que es lo suficientemente flexible para interactuar con actores políticos. Además, funciona como un catalizador de fuerzas y de información para los migrantes; es, en principio, un vínculo del migrante con su comunidad.

6.2.11.3. Recomendaciones

- a) Identificar los clubes de neoleoneses en Estados Unidos.
- b) Investigar sobre el papel de los actores políticos mexicanos e involucrar al cónsul en las actividades y líneas de acción derivados del proyecto.
- c) Fomentar la creación de planes anuales de desarrollo por parte de la diáspora y de Federaciones de clubes de migrantes.

6.3. Compilación de casos, actores y recomendaciones

La Tabla 5 recopila los puntos básicos de todo el estudio de benchmarking, los puntos clave de cada caso y las recomendaciones derivadas del estudio de cada uno.

Tabla 5. Resumen del estudio de Benchmarking

Nombre	Actores involucrados	Relevancia	Recomendaciones
Migraciones en África	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Migrantes ▪ Familias en comunidades de origen ▪ Intermediarios (comerciantes) 	Presenta otro actor a consideración: los intermediarios y la necesidad de vincularlos como enlaces entre la comunidad y los migrantes que han partido.	Considerar a los intermediarios en el proceso de migración en México, no solamente redes formadas en el destino.
Cre'Afrique (de la organización SIAD Midi-Pyrénées)	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Organización SIAD ▪ Socios de la organización (Ayuntamiento de Toulouse, Región Occitania) ▪ Sociedad Civil ▪ Migrantes 	Énfasis en la construcción de estabilidad económica a través de pequeñas y medianas empresas de las personas migrantes.	Incorporar al análisis a actores de las principales zonas de destino para migrantes de Nuevo León, tales como asociaciones civiles u organizaciones no gubernamentales que puedan apoyar a los migrantes
Diáspora libanesa	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Los expatriados ▪ La diáspora (económica y empresarial) libanesa ▪ Asociaciones locales ▪ Organizaciones internacionales 	A través de fondos y un fuerte vínculo con las autoridades, la diáspora libanesa ha podido financiar proyectos para el desarrollo de su país.	Un mayor involucramiento con actores políticos de Nuevo León para crear incentivos en el marco legislativo estatal para

Modelo de diásporas <i>bonds</i>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Diásporas ▪ Instituciones de países de origen 	<p>Presenta la posibilidad de emisión de bonos para creación de fondos de desarrollo.</p>	<p>recepción de remesas e inversión de las mismas, así como facilitar las inversiones.</p> <p>Integrar a los actores políticos federales y del estado, para implementar este mecanismo.</p>
Go Global NC	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Familias mexicanas ▪ Líderes políticos locales mexicanos ▪ Líderes sanitarios ▪ Líderes educativos ▪ Líderes empresariales 	<p>Enfoque social. Se centra en el entendimiento entre los actores políticos, la comunidad migrante y la comunidad recipiente.</p>	<p>Mejorar el entendimiento entre los actores políticos mexicanos y estadounidenses al crear espacios de encuentro y de diálogo.</p>
Red de empresarios mexicanos en San Antonio	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Empresarios mexicanos que emigraron a San Antonio ▪ Empresarios estadounidenses 	<p>Esencial para el desarrollo del proyecto. Es necesario aprovechar esta organización para conocer la agenda de los integrantes, su funcionamiento, su conexión con comunidad de origen e interés en participar en proyectos de desarrollo.</p>	<p>Aprovechar la estructura sólida de la organización y vincularlos para temas de desarrollo de sus zonas de origen. Es necesario encontrar la forma de relacionar sus acciones comerciales y de negocios con inversiones en el desarrollo de Nuevo León.</p>
Club de Oriundos del Estado de Nuevo León	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Migrantes organizados provenientes del estado de 		<p>Acercamiento con la organización para la</p>

	Nuevo León.		construcción de una agenda común de desarrollo para el estado.
Fundación comunitaria del Bajío	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Fundación ▪ Sociedad Civil mexicana ▪ Sector político mexicano ▪ Sector empresarial. 	Tocan directamente temas de desarrollo y educación.	Posibilidad de adoptar el modelo de redes multi-actoral y multisectorial construida por la fundación FC del Bajío.
Diáspora colombiana en Alemania	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Organizaciones de migrantes colombianos ▪ Asociaciones e Instituciones en Colombia ▪ Sistema político alemán. 	Entre las prioridades de esta diáspora se encuentra el desarrollo de la localidad de origen y la comunidad receptor. Este modelo puede resultar atractivo para migrantes mexicanos en Estados Unidos.	Construcción de modelos que fomenten la economía de ambas comunidades y una fuerte vinculación con actores gubernamentales de ambos países.
Migración de Puebla a Nueva York	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Migrantes provenientes de Puebla ▪ Asociación Tepeyac en Nueva York 	La Asociación Tepeyac cuenta con una agenda definida hacia la educación y el desarrollo de los jóvenes. Cabe la posibilidad de entablar el diálogo y conocer más sobre el modelo y sus aliados.	Investigar la existencia de mecanismos de ayuda a jóvenes o de integración en Texas para generar propuestas similares a las de la Asociación. <i>Possible vinculación con Vía Educación.</i>
Diáspora mexicana en California	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Diáspora mexicana en Los Ángeles ▪ Federación de 	Los principales actores cuentan con una agenda bien	Identificar clubes de neoleoneses en Texas / Los

	<p>Clubes Zacatecanos (FCZ)</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Secretaría de Relaciones Exteriores – específicamente la Dirección General de Comunidades Mexicanas en el extranjero– 	<p>definida y una estructura que promueve la creación de acuerdos y el vínculo con otros actores. Podríamos seguir este modelo para organizar a los migrantes neoleoneses que se han dispersado por Estados Unidos.</p>	<p>Angeles y vincularlos para la creación de una agenda común.</p>
--	---	---	--

Fuente: elaboración propia

6.4. Conclusiones del Benchmarking

A través de este estudio de benchmarking, se ha presentado una muestra de los proyectos a nivel internacional y binacional entre Estados Unidos y México que existen entre las comunidades migrantes y las comunidades de origen. Asimismo, se han presentado diversas iniciativas que podrían ser de utilidad al implementar el proyecto entre las comunidades neoleonesas fuera y dentro del territorio mexicano.

Numerosos son los actores aquí presentados que pueden vincularse, compartir proyectos o agendas. Por resaltar algunos, la Federación de Clubes Zácatecanos Unidos, la Fundación Comunitaria del Bajío y la asociación *Go Global NC*, todas iniciativas de comunidades latinas o mexicanas, presentan iniciativas relevantes para el desarrollo no sólo de las personas que deciden migrar sino para quienes permanecen en las comunidades.

Este trabajo también permitió identificar actores que podemos potencialmente involucrar de manera directa en la construcción del proyecto, la Red de Empresarios Mexicanos en San Antonio es el mejor ejemplo. En cuanto al fondo del análisis, es importante enfocarse en la sustentabilidad del desarrollo, que implica la conversión de remesas en inversiones. Para lograr esto, es indispensable construir una red de actores plurales, mezclando actores de las sociedades civiles de Estados Unidos y de México, pero también actores políticos de ambos países. Se tienen que lograr acciones de ambos lados de la frontera, para permitir mejores oportunidades y una mejor integración para los mexicanos y, eventualmente, el desarrollo de las comunidades en Nuevo León.

Finalmente, de este estudio cabe resaltar que los principales ámbitos a los cuales las asociaciones u organizaciones dirigen sus proyectos y programas son la educación, la integración en redes y el negocio. Por esto, es importante considerarlos a la hora de crear una agenda plural, con objetivos viables y sustentables, que involucren y vinculen a la mayor cantidad de actores interesados.

VII. Análisis de resultados y conclusiones del trabajo de campo

7.1. Metodología para el trabajo de campo

La investigación comprendió una etapa de trabajo de campo en dos fases, una en Nuevo León y otra en Estados Unidos (EUA), que cubriría los siguientes objetivos:

- 1) Determinar las causas de la migración.
- 2) Mapear la ruta de la migración de los neoleoneses en EUA.
- 3) Recabar información sobre el perfil del migrante neoleonés.
- 4) Conocer las características de la filantropía norteamericana.
- 5) Sondar la factibilidad del proyecto de inversión desde EUA hacia Nuevo León.

La primera fase del trabajo de campo se realizó en los tres municipios rurales que tienen mayor índice de migración hacia EUA según CONAPO (2010), los cuales son: Los Ramones (26%), Hualahuises (16%) y Mier y Noriega (11%). En conjunto, Nuevo León no presenta un índice de migración alto (apenas 1%). Esto se debe a varios factores, entre los que destacan la proximidad geográfica, la afinidad cultural (identitaria) y la calidad de vida del estado en comparación con otros estados de la República Mexicana. Es importante considerar que el tipo de migración que se presenta es circular, siempre cobijada bajo los contratos temporales de trabajo.

Para lograr los objetivos planteados, utilizamos herramientas de investigación cualitativa. Comenzamos con la observación de campo en la zona rural del estado y luego con entrevistas a profundidad realizadas a los actores estratégicos identificados para lograr los objetivos planteados.

La identificación de actores se realizó previamente por medio de contactos en el sector público municipal y gubernamental, así como de organizaciones de la sociedad civil, para el caso de Nuevo León. En cuanto a EUA, los contactos principales fueron las fundaciones comunitarias, las universidades, asociaciones de graduados, asociaciones de empresarios y consulados. A partir de ahí, conseguimos nuevos contactos de líderes sociales y clubes de oriundos.

Asimismo, las entrevistas realizadas en el área rural se diseñaron para tres tipos de perfiles:

- Funcionarios públicos
- Migrantes
- Familias de migrantes

Las entrevistas en EUA se diseñaron para actores clave.

7.2. *Entrevistas realizadas*

Se concretaron 38 entrevistas a profundidad en el área rural, en las cuales participaron 75 personas, tal como se desglosa en la Tabla 6:

Tabla 6: Resumen del Trabajo de Campo en la zona rural de Nuevo León

Hualahuises	Los Ramones	Mier y Noriega
02 de septiembre 2017	23 de septiembre 2017	13-14 de octubre 2017
8 entrevistas realizadas	15 entrevistas realizadas	15 entrevistas realizadas
25 participantes ·	15 participantes	35 participantes ..
Total de entrevistados =		75

Fuente: elaboración propia

Asimismo, en EUA, se realizaron 11 entrevistas a profundidad en Texas y 5 en Los Ángeles, California, así como 2 entrevistas más vía Skype, mismas que se detallan en la Tabla 7:

Tabla 7: Resumen del Trabajo de Campo en Estados Unidos de América

Houston	San Atonio	Los Ángeles	Phoenix
02 de septiembre 2017	23 de septiembre 2017	4 - 6 de enero 2018	24 de enero
8 entrevistas realizadas	15 entrevistas realizadas	5 entrevistas realizadas	

· A las entrevistas se incorporaron más personas y se convirtió en un focus group en el que todos podían intervenir.

.. En las entrevistas participaban todos los miembros de la familia que estaban presentes.

---	--	2 entrevistas desde Monterrey (10 y 13 de enero)	1 entrevista desde Monterrey
25 participantes	15 participantes	11 participantes	1 participante
Total de entrevistados =			52

Fuente: elaboración propia

Entre las dos regiones (Nuevo León y EUA), se trabajó con los testimonios de un **total de 127 personas**. Para consultar la agenda de entrevistas realizadas, con el nombre de los actores contactados, ver Anexo 2.

7.3. Resultados Fase 1: Área rural

7.3.1 Objetivos

Objetivo 1. Determinar las causas de la migración.

Tomando como hilo conductor de este reporte, cada uno de los objetivos planteados, obtuvimos los siguientes resultados.

Todos los entrevistados de la zona rural de Nuevo León coinciden en que la principal causa de que las personas emigren hacia EUA es **la falta de empleo o de empleo bien remunerado**.

La zona rural depende casi por completo de sus cultivos, la mayoría de temporal, y de la cría de ganado, especialmente en el caso de Los Ramones. Sin embargo, la carencia de fuentes de agua constantes, obstaculiza el desarrollo y crecimiento de estas actividades. Particularmente, podemos observarlo en Los Ramones y en Mier y Noriega. Los Ramones tiene 4 ríos que, sin embargo, benefician principalmente a su zona sur, mientras que la zona norte no tiene un afluente constante. Esto ocasionó que la zona norte tomara la alternativa de los acuerdos de braceros con EUA; mientras que, las personas de la zona sur, se quedaron en Los Ramones, o migraron hacia Monterrey. Paradójicamente, la migración del norte al sur de EUA (Houston), trajo bonanza económica a esa zona de Los Ramones, que, sin embargo, permanece desolada y prácticamente vacía, hasta que los migrantes que ya

tienen la ciudadanía norteamericana, regresan para vacaciones en sus casas. La zona sur depende de la bonanza económica de la zona norte.

Es evidente, entonces, que la geografía y el agua determinan también la vulnerabilidad económica y social de una región, que, a su vez, incentivan la migración. Es el mismo caso de Mier y Noriega, el municipio más pobre de Nuevo León. Mier y Noriega carece de infraestructura para bombeo del agua subterránea. Tiene el índice de precipitaciones más bajo del estado y está a 6 horas de Monterrey, si se va en carro. Sus principales actividades económicas son el cultivo de la calabaza, dulce y salada. Se da el cilantro, el repollo, tomate. Pero todo depende de la lluvia. No tienen sistemas de riego.

Hualahuises tiene una ubicación privilegiada, pero su cultivo principal es la naranja y carece de sistemas de riego. Sin embargo, en las entrevistas, quedó de manifiesto que la principal causa de migración radica más bien en la transmisión de un imaginario idílico de EUA. Tienen la posibilidad de estudiar en Linares o en Monterrey, pero en cuanto terminan la secundaria prefieren ir a probar suerte en EUA porque todos sus familiares hombres lo han hecho. Los familiares que se fueron primero, van recomendando a los que siguen o ayudando a que se vayan sus familiares o amigos también. La mayoría de los hombres trabaja en la pizca de la naranja en la zona citrícola de Nuevo León, pero en cuanto termina la temporada, no hay otra fuente de empleo y se van contratados. Pocos intentan emprender negocios locales.

Otra causa que contribuye a la mitificación del sueño americano, sobre todo en Hualahuises y Los Ramones, es que el trabajador de estas regiones es muy valorado por sus patrones en EUA, y ellos mismos los incentivan a quedarse y tramitar su ciudadanía, adquiriendo con ello beneficios sociales como servicio médico y pensiones. Cuando se jubilan, continúan viviendo en ambos lugares.

En la Tabla 8 podemos ver un resumen comparativo entre los 3 municipios estudiados.

Tabla 8: Comparativo causas de la migración y perfil del migrante

	Hualahuises	Los Ramones	Mier y Noriega
Causas	Mentalidad Falta de empleo estable y digno	Falta de agua y deterioro de la calidad del agua	Falta de agua Falta de empleo estable y digno

		Falta de empleo Cercanía con la frontera	
Sexo	Hombres	Hombres	Hombres Mujeres jóvenes
Rango de edad	16 a 45 años	16 a 45 años	16 a 45 años
Tipo de migración	Circular	Circular	Circular
Características de la migración	Por contrato Acuerdos laborales de Braceros Aministía (1986)	Por contrato Acuerdos laborales de Braceros Aministía (1986)	Por contrato Acuerdos laborales de Braceros Aministía (1986)
Incentivos	Acuerdos laborales institucionales Trabajo bien remunerado Antigüedad Prestaciones de ley	Acuerdos laborales institucionales Trabajo bien remunerado Antigüedad Prestaciones de ley Acuerdos bilaterales en materia de educación	Acuerdos laborales institucionales

Fuente: elaboración propia, con base en la información obtenida en las entrevistas.

Objetivo 2. Mapear la ruta de la migración de los neoleoneses en EUA.

Los migrantes de Nuevo León no migran hacia un solo lugar. Generalmente su ruta inicia en Texas; después de su primer trabajo, las mismas redes de trabajadores los van adentrando hacia el centro de EEUU. En la Tabla número 9 se detallan los principales sitios destino de los migrantes rurales de Nuevo León y las actividades laborales desempeñadas.

Tabla 9: Sitios destino y actividades laborales

	Hualahuises	Los Ramones	Mier y Noriega
Sitios destinos	California (una época ocupó el 100%), después Houston (en el tiempo); McAllen, Dallas, Atlanta, Kentucky, Florida	1) Illinois, Michigan, Indiana, Nebraska. Pennsylvania, Nueva York, Homestead (20 millas debajo de Miami). 2) North Dakota, Washington, California, Chicago, 3) Valle de Texas, Houston.	Louisiana, Texas, Michigan, Atlanta.
Actividades laborales	Construcción Sector agrícola	Sector agrícola Construcción Carpintería	Sector agrícola

Fuente: elaboración propia con base en las entrevistas realizadas a migrantes.

Objetivo 3. Recabar información sobre el perfil del migrante neoleonés

Como pudimos observar en las tablas anteriores, el perfil del migrante rural de Nuevo León tiene características muy diferentes a las del centro y sur del país. Existe una fuerte cultura de la migración, por los mismos lazos históricos y la afinidad cultural entre el sur de EUA y el norte de México. Los migrantes de Nuevo León no migran en condiciones de riesgo o vulnerabilidad; sino en condiciones seguras y estables, siempre bajo contrato. Además, han diversificado sus lugares destino, comenzando en Texas y adentrándose cada

vez más, por recomendación de sus mismas redes de contacto. Tienen una fuerte de red de contactos familiares, especialmente Hualahuises y Los Ramones. En Mier y Noriega también existe, pero no es tan sólida; tienden a dispersarse. El periodo que pasan trabajando en Estados Unidos oscila entre las dos semanas hasta los 4 meses, en promedio. Luego regresan a México a esperar la siguiente temporada. Trabajan allá hasta pensionarse del sistema EEUU. Regresan al municipio alrededor de los 60 años. Cuando empiezan a tener problemas de salud se van otra vez a los EEUU hasta morir allá (acceso a la salud de calidad).

El genotipo norestense también le abre las puertas en EUA a los migrantes rurales. Son, generalmente, blancos, altos, fuertes, saludables, a veces de ojos azules o verdes, cabello rubio. Muy similares a la gente del sur de EUA. Esto facilita su inserción laboral y social.

Los trabajadores neoleoneses tienen una buena relación con sus patrones. Consideran que su trabajo allá sí es valorado y conservan un sentimiento de gratitud hacia el país vecino de norte.

Ahora bien, en cuanto a su iniciativa de integración, solo localizamos **tres clubes de oriundos de Nuevo León**, registrados en el padrón del Consulado de Houston. Y en realidad, la mayoría de estas personas provenía de Linares y la región citrícola. En Houston también está la organización Ramonenses de Houston, pero no se ha formalizado ni tiene registro en el Consulado. Está conformada por 18 integrantes, todos hombres.

A pesar de identificar a estos grupos, distan mucho de ser los más activos y de tener la capacidad de influencia y movilización que tienen los clubes del centro del país, de entre los cuales destacan los de Guanajuato, Zacatecas, Jalisco, Michoacán, Puebla, Oaxaca, Hidalgo y Estado de México.⁴

Prácticamente ninguno de los actores clave que entrevistamos en EUA había oído hablar de migrantes neoleoneses, debido en parte al tipo de migración, circular. Actualmente, los migrantes que tienen ya su vida hecha allá, tienen una percepción muy negativa de México, por considerarlo inseguro y violento. A pesar de ello, sienten nostalgia y quieren regresar. No lo hacen por temor a la inseguridad y a perder sus prestaciones.

⁴ Información proporcionada por Anabella Bastida, Directora Ejecutiva del Cofem, Confederación Mexicana y Adriana Argaz, Cónsul de Los Ángeles.

La Tabla 10 resume el perfil del migrante rural de Nuevo León en los tres municipios estudiados.

Tabla 10: Perfil del migrante rural de Nuevo León

1.	Culturalmente vinculado a EUA: historia, identidad, afinidad.
2.	Tienen o se les facilita tener documentos en regla
3.	Migración circular: van y vienen constantemente sin riesgo
4.	Primero migran los hombres; luego se llevan a sus familias
5.	Diversifican sus lugares destino
6.	Trabajan tanto en el campo como en la construcción
7.	Tienen oportunidades de desarrollo laboral
8.	Su trabajo es valorado
9.	Su apariencia física les facilita la aceptación en la sociedad norteamericana. Caso de Hualahuises y Los Ramones.
10.	Mantienen buenas relaciones laborales.
11.	Generan antigüedad y gozan de prestaciones laborales.
12.	Tienen casa y familia en EUA y en Nuevo León.
13.	Siguen muy apagados a su tierra. Nunca se van realmente.
14.	Hay poca iniciativa de agrupación o formación de clubes de oriundos.
15.	Sienten nostalgia por su país y su lugar de origen.
16.	Temen regresar a México por considerarlo inseguro.

Fuente: Elaboración propia

7.3.2. Fortalezas del área rural de Nuevo León

En este apartado destacaremos también las fortalezas del área rural.

- Lo primero que podemos detectar son los lazos de solidaridad entre los vecinos, lazos que no han desaparecido, sobre todo en el medio rural.
- Hay líderes locales con iniciativas salud, educación, turismo, deporte, artesanía, etc. Hay páginas de internet de estos líderes o de gobierno.

- Además, se observan muchas actividades artesanales en diferentes campos con valor agregado (trabajo de la piel y madera, gastronomía, agricultura, fábrica de dulces regionales, panadería, bordado artesanal, etc.)
- Subsiste espíritu emprendedor.
- Hay un importante know how en agricultura, construcción de casas tradicionales, trabajo de la madera y gastronomía.
- Varios productos del municipio se exportan hacia EEUU a través de redes familiares: carne seca y panes especiales del pueblo, en Los Ramones.
- Los jóvenes cada vez más quieren seguir estudiando (MTY o EEUU)
- Adquieren conocimiento profesional en EEUU (agricultura, construcción y gastronomía)
- Hay capacidad para organizarse tanto en el municipio (AC “Los ramonenses” tiene 20 años) como con organizaciones espejo en EEUU

7.3.3 Oportunidades del área rural de Nuevo León

Asimismo, fue necesario detectar las áreas de oportunidad de cada municipio, para poder desprender de ahí proyectos que partan de las necesidades reales de la población. A continuación, enlistamos nuestros hallazgos.

- Hay fuerzas centrifugas: atracción de los polos globales (ciudad y EUA) lo que afecta la capacidad de retención al nivel local
- Casi todos los niños quieren salir de la comunidad
- Las comunidades identifican la ubicación de las personas activas en EEUU, pero no hay registro
- Poca cultura financiera lo que dificulta la sostenibilidad financiera tal como el desarrollo de proyectos a largo plazo
- Poco acceso a salud, agua y educación (de calidad)
- Los lazos entre emigrantes y municipio se van diluyendo con el tiempo (sobre todo nuevas generaciones); menos apego a lugar de origen: se acentuó con la violencia en 2011 y 2012)
- Los *paisanos* tienen cada vez más miedo de regresar a su comunidad de origen
- Los municipios de Nuevo León sufren de mala imagen

- Hay presencia de iglesias evangélicas con muchos recursos, pero no integradas (tiende a dividir las comunidades)
- Autopercepción de pobreza (sentimiento dominante que la solución a los problemas locales no está al nivel local)
- Cultura asistencialista cada vez más importante

7.4. Resultados Fase 2: Estados Unidos

7.4.1 Objetivos

Objetivo 4. Conocer las características de la filantropía norteamericana.

Las entrevistas realizadas a actores clave en EUA nos proporcionaron hallazgos muy relevantes en torno a la manera en que se va generando una cultura filantrópica en EUA. En este sentido, fueron de mucha utilidad las aportaciones de las Fundaciones Comunitarias de San Antonio y de Los Ángeles, así como la entrevista realizada al Dr. Marcos Fragoso, Vice Presidente de Asuntos Internacionales de la University of the Incarnate Word, San Antonio y la Asociación de Empresarios de Nuevo León en San Antonio, representada por Rubén Linder, presidente, y María Clark, Coordinadora. Las conclusiones son las siguientes:

La sociedad norteamericana ha creado un sistema de incentivos para la filantropía basado, fundamentalmente en dos pilares: el reconocimiento social y la competitividad. Para que una persona, familia, institución, organización o empresa sea socialmente aceptada y reconocida, es necesario que haya creado un historial de donaciones y participación en obras de beneficio social o caridad. Desde los primeros años de escolaridad, los niños y sus familias se ven involucrados en actividades filantrópicas. Se espera que los padres de familia participen donando o apoyando a sus hijos en estas actividades. Las escuelas organizan campañas de fondeo y donaciones para causas sociales (generalmente grupos vulnerables) todo el tiempo. Las **fundaciones comunitarias** visibilizan la recaudación lograda por esas escuelas o instituciones, de manera que incentivan la competencia entre éstas por recaudar, donar o participar en más campañas de

apoyo para causas sociales. Además, la recaudación se hace desde una perspectiva de acercamiento a la causa. Las escuelas dan a conocer la causa social a la que apoyarían, diseñan estrategias en conjunto con las familias para que, con base en la realización de actividades específicas como la venta de galletas o postres; organización de eventos deportivos o sociales, etc., se logre la recaudación, y no solo enviando un depósito. Con ello, se va exponiendo mediáticamente la participación de las familias, escuelas, organizaciones y empresas.

Las fundaciones y organizaciones de beneficencia (*non profits*) tienen su propio sistema de reconocimientos e incentivos para los donadores: transparencia, seguimiento, resultados, efectividad, facilidad para realizar la donación y reconocimientos públicos a sus donadores. Todo ello contribuye a la generación de un historial positivo y una sensibilización de la sociedad hacia la donación para causas sociales.

Para las empresas y universidades, las fundaciones o las organizaciones *non profits*, incluso diseñan sistemas piramidales con denominaciones específicas para diferentes escalas de aportación. Dependiendo de la cantidad y la constancia con la que dones, puedes ser acreedor a la denominación “diamante”, por ejemplo, lo cual te da jugosos beneficios fiscales y te legitima frente a la sociedad de consumo.

La causa social que más apoyan los norteamericanos –y también los migrantes mexicanos- es la educación. Le siguen infraestructura y salud. La infraestructura puede ser educativa, religiosa o de comunicación. Las instituciones en las que más confian los donadores son: universidades, empresas, Iglesia. **En la que más desconfían es en el Gobierno.**

En palabras de John Kobara, de California Community Foundation, la gente no contribuye a los problemas, sino a soluciones, por lo cual, la clave está en tener un buen banco de proyectos que den soluciones. Otras opciones que surgieron para incentivar la filantropía fueron: la deducibilidad para los impuestos, el apego a la comunidad de origen (jugar con la nostalgia y el pago de la hipoteca social), inmortalizar al donador poniéndolo en un registro de donadores que se da a conocer públicamente (“legacy”), etc.

Además, todo receptor de fondos se ve obligado a evaluar y difundir resultados, de modo que tiene que asegurar que sus proyectos sociales se conviertan en casos de éxito. En la Tabla 11 se presenta un resumen de los incentivos de la filantropía norteamericana.

Tabla 11: Incentivos para la filantropía norteamericana

Incentivos
1. Se promueve desde los primeros años de vida
2. Involucran a toda la familia y amigos
3. Generan cohesión social a través de labores filantrópicas o de recaudación de fondos
4. Se basa en el reconocimiento social y la competitividad
5. Se visibiliza
6. Se reconoce
7. Se facilita por medio de la tecnología
8. Se transparenta
9. Se mide
10. Se vincula al desarrollo personal al facilitar el acceso a puestos de liderazgo, clubes o sociedades muy respetadas y un capital social probado.

Fuente: Elaboración propia con base en las entrevistas realizadas.

Objetivo 5. Sondear la factibilidad del proyecto de inversión desde EUA hacia Nuevo León.

A todos los entrevistados de EEUU les hicimos la pregunta de si consideraban factible que se llevara a cabo un proyecto de inversión social que surgiera de los migrantes de Nuevo León con poder adquisitivo alto, educación, estabilidad laboral y familiar. La idea es que ellos donen recursos económicos, materiales o humanos a proyectos de desarrollo social en Nuevo León.

La respuesta en todos los casos fue de escepticismo, en dos vertientes: a) Desconocían si a las personas de Nuevo León les pudiera interesar involucrarse, puesto que nunca habían oído escuchar de grupos de Nuevo León ayudando a otros mexicanos. 2) A la gente con ese perfil, sí les interesaría donar, pero quieren ver resultados y ganar algo a

cambio, que va desde riqueza material hasta relacionamiento, crecimiento personal y reconocimiento social.

Sin embargo, conforme avanzábamos en la explicación del proyecto a los entrevistados, todos terminaban entusiasmados y consideraban no solo factible realizarlo, sino de un gran aporte original de generación de conocimiento para las megatendencias que vienen.

VIII. Perfil de migrante neoleonés

8.1. Introducción

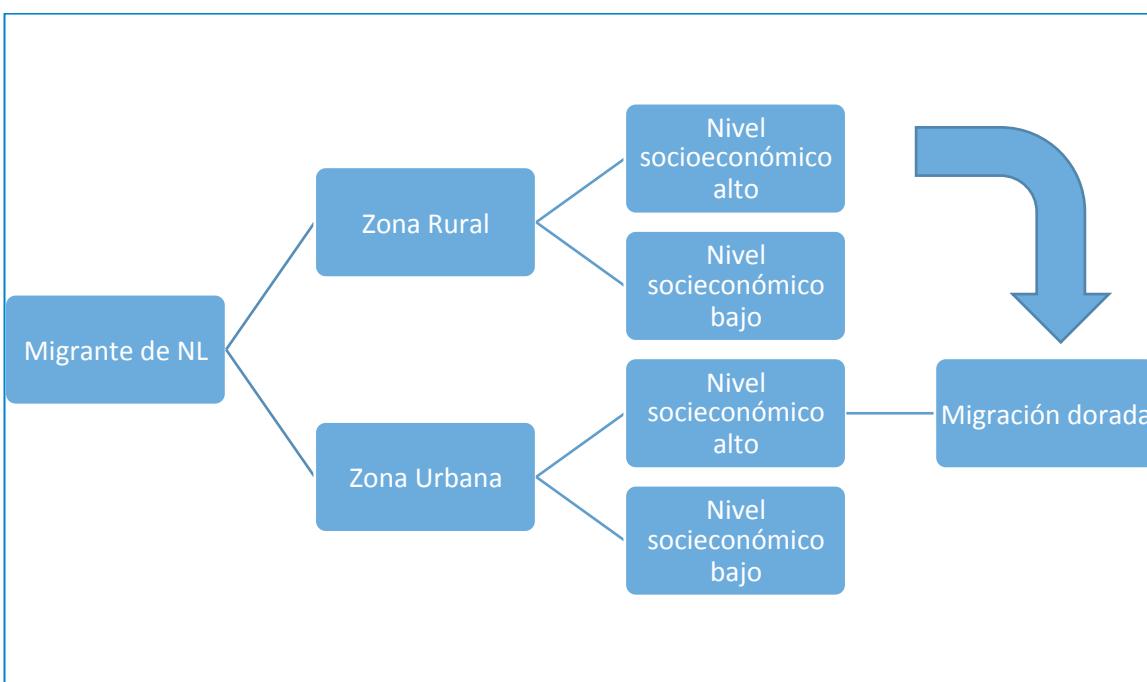
Uno de los principales hallazgos de este estudio cualitativo acerca del perfil del migrante neoleonés es que no existe un solo perfil. Si bien hay características generales, después podemos observar fácilmente una ramificación en dos grandes grupos, de acuerdo a la zona de la que provienen, y, dentro de estos grupos, todavía podríamos subdividir en otros grupos, partiendo (1) del nivel socioeconómico y de su estatus migratorio, es decir, si poseen visa o no, y de qué tipo (las visas) (2) pero también de la ubicación geográfica de la comunidad de origen.

La primera ramificación consta de los **migrantes con un bajo nivel socioeconómico** que, en su mayoría, provienen de la zona rural; y los migrantes con un alto nivel socioeconómico⁵ quienes, generalmente, se ubican en la zona urbana, pero no necesariamente (Ver Figura 18). En este último grupo se ubica lo que se ha denominado “migración dorada”.

⁵ La Asociación Mexicana de Agencias de Investigación de Mercados (AMAI), define el nivel socioeconómico como: “una estructura jerárquica basada en la acumulación de capital económico y social.

– La dimensión económica representa el patrimonio de bienes materiales. En el índice AMAI es operacionalizada por la posesión de 12 bienes
– La dimensión social representa el acervo de conocimientos, contactos y redes sociales. En el índice AMAI, es operacionalizada por el nivel de estudio del jefe de familia.” (Disponible en: <http://www.inegi.org.mx/rne/docs/Pdfs/Mesa4/20/HeribertoLopez.pdf>)

Figura 18: Clasificación de los perfiles del migrante originario de Nuevo León



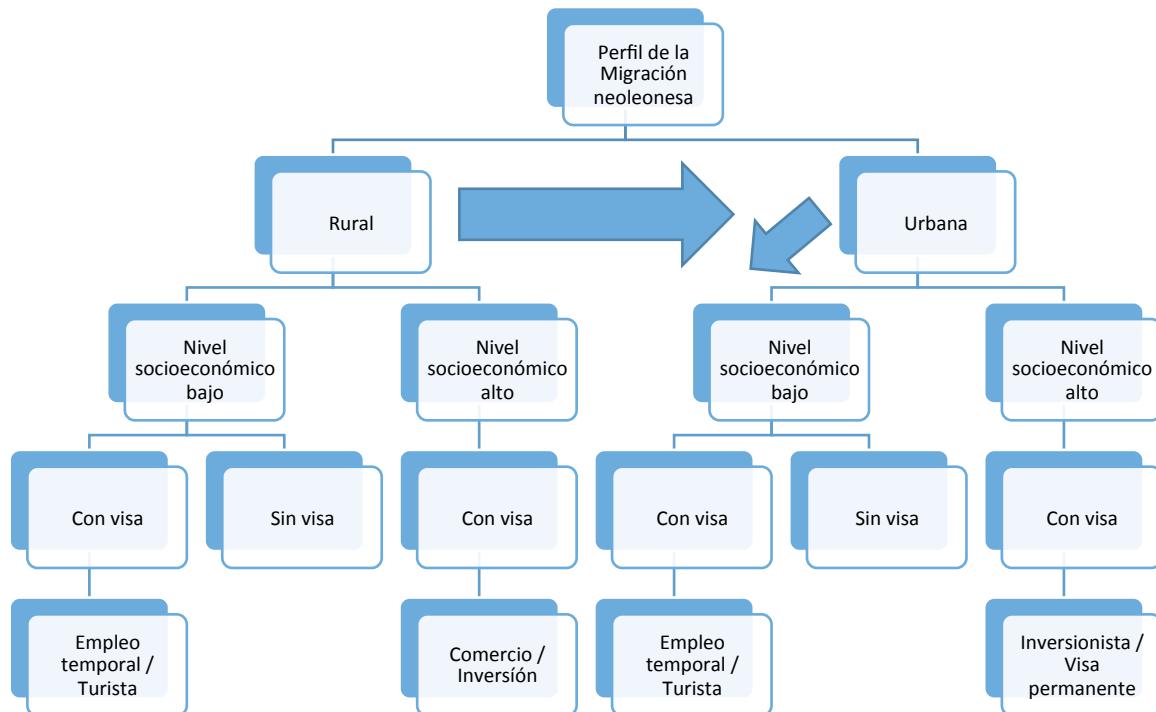
Fuente: Elaboración propia con base en los resultados de la investigación.

A partir de ahí, realizamos una nueva subdivisión en “migrantes con visa” y “migrantes sin visa”. Finalmente desprendemos otras categorías de acuerdo al tipo de visado que poseen, si es el caso. En el caso de los migrantes con documentos, tenemos los siguientes tipos de visa: turista (B2), empleo temporal (H, L, O, P y Q), comercial (E1), inversionista (E2) o, finalmente, la visa de residente, que le permite al migrante vivir y trabajar permanentemente en EEUU. (Ver Figura 19).

Mención aparte requerirían los migrantes que han obtenido la residencia o la

nacionalidad. En el caso de Nuevo León, como hemos mencionado antes, existen lazos históricos de hermandad con el Valle de Texas, de modo que muchos de los migrantes que se van hacia allá, tienen familiares con residencia permanente o nacionalidad. Eso facilita mucho el ciclo migratorio.

Figura 19: Perfil de la migración neoleonesa parte II



Fuente: Elaboración propia con base en los resultados de la investigación.

Sin embargo, para los propósitos que nos ocupan en esta investigación, que es el diseño de un modelo de inversión social para el estado de Nuevo León, el cual provenga de los recursos de los migrantes neoleoneses, partiremos de considerar las características generales de la migración, de acuerdo a su lugar de origen: zona rural y zona urbana. Esta decisión implica analizar, a su vez, dos de las características de estos grupos: el nivel

socioeconómico y los factores de apego a la región de origen (identidad, lazos afectivos, nostalgia, historia).

8.2. Perfil del migrante de la zona rural de Nuevo León

Entenderemos como perfil el conjunto de rasgos característicos del grupo de estudio, en este caso, los migrantes neoleoneses que provienen de la zona rural. La información para establecer este perfil proviene del trabajo de campo realizado en los municipios expulsores de Nuevo León (Hualahuises, Los Ramones y Mier y Noriega), y en las ciudades receptoras en Estados Unidos de Norteamérica (Houston, San Antonio y Los Ángeles).

En las entrevistas a profundidad realizadas, los testimonios de 127 personas fueron nuestra fuente principal para definir el perfil que a continuación presentamos.

Características del migrante neoleonés que emigra de la zona rural hacia EEUU:
1. Es resultado de una fuerte tradición migratoria, en la cual prácticamente está determinado ya el destino de los jóvenes varones como migrantes temporales para formar un patrimonio que le permita regresar a su lugar de origen y establecerse.
2. Manifiesta un tipo de migración circular. Van y vienen constantemente.
3. Migra en condiciones seguras y estables, la mayoría de las veces bajo contrato.
4. Tiene redes de familiares y amigos en sus lugares destino, quienes les facilitan cruzar de manera legal o con ayuda de los “coyotes”.
5. Ha diversificado sus lugares destino, comenzando en Texas y adentrándose cada vez más, por recomendación de sus mismas redes de contacto.
6. Trabaja en Estados Unidos por temporadas que oscilan entre las dos semanas hasta los cuatro meses, en promedio. Luego regresan a México a esperar la

siguiente temporada.
7. Migra primero solo; luego hay agrupamiento familiar en EEUU.
8. Ha tenido éxito en EEUU como emprendedor, sobre todo, en el sector de la construcción. Varios ha desarrollado su propio negocio allá y dirigen equipos de trabajadores
9. Trabaja allá hasta pensionarse del sistema de seguridad social de EEUU. Regresan al municipio de origen alrededor de los 60 años.
10. Cuando empieza a tener problemas de salud se va otra vez a los EEUU hasta morir allá (beneficia de un acceso a la salud de calidad).
11. Tiene una buena relación con sus patrones. Considera que su trabajo allá sí es valorado y conserva un sentimiento de gratitud hacia EEUU.
12. Tiene casa y familia en EEUU y en Nuevo León.
13. Sigue muy apegado a su tierra. Nunca se va realmente.
14. Se agrupa de manera informal en EUA en torno a la gente del mismo lugar de origen. No hay estructuras formales. Poca presencia de clubes de oriundos.
15. Siente nostalgia por su país y su lugar de origen.
16. Varios piensan regresar, pero tiende a disminuir esta tendencia.
17. Se sigue percibiendo como ajeno a la sociedad de EEUU.
18. Las mujeres/esposas hablan poco inglés. El contacto con la sociedad de EEUU lo lleva el hombre.

19. La iglesia/parroquia es un factor de organización importante en EEUU.

20. Temen regresar a México por considerarlo inseguro.

Fuente: elaboración propia

8.3. Recomendaciones

- Aportar un impulso y seguimiento a la creación de estructuras sólidas (asociaciones civiles, agrupamiento de productores en un sector determinado como la agricultura o artesanía) en las comunidades de origen
- Apoyo a la legalización de las organizaciones tanto en EEUU como en México.
- Capacitar en diferentes campos: cultura financiera, emprendimiento, conocimiento de programas en México y programas internacionales, etc.
- Desarrollar proyectos pensando en el retorno.
- Favorecer programas de validación de experiencias adquiridas a través del otorgamiento de diplomas (tanto en la comunidad de origen tal como en los EEUU)
- Transferencia de *know how* profesional adquirido en EEUU; los que han tenido experiencias en los EEUU pueden ser tutores para la formación de personas en las comunidades.

8.4. Perfil del migrante de la zona urbana de Nuevo León

Como se mencionó anteriormente (ver Figura 2), la migración rural de Nuevo León siempre va en torno a dos posibilidades: migrar directamente a EEUU o migrar hacia el Área Metropolitana de Monterrey (AMM), donde, desgraciadamente, encuentra pocas oportunidades de desarrollo. De esta manera, continuará su camino hacia EEUU o regresará al campo. Por ende, su nivel socioeconómico casi nunca cambia. Sigue siendo precario.

Es por esta razón, que la migración urbana que describiremos en este apartado se va a centrar en la que posee un nivel socioeconómico medio-alto para arriba. La migración urbana con nivel socioeconómico bajo, presenta prácticamente las mismas características

que las de la zona rural.

Así, a continuación, enlistamos los principales hallazgos en torno al perfil de la llamada migración dorada.

Características del migrante dorado neoleonés que emigra hacia EEUU:
1. Es de cultura citadina y maneja muy bien los referentes globales/estadounidenses lo que facilita su adaptación en los EEUU.
2. Tiene un nivel de educación universitario.
3. Dispone de recursos financieros.
4. Carece de cultura filantrópica.
5. Está muy insertado en la sociedad de EEUU; se adapta más fácilmente y desarrolla contactos interesantes para desarrollo personal.
6. Tiene el perfil del emprendedor.
7. Capacidad para insertarse en redes profesionales flexibles y circunstanciales.
8. Disponen de contactos tanto en la comunidad mexicana de la migración dorada como en la sociedad de EEUU.
9. Tiene dominio del idioma inglés.
10. No hay distinción entre hombres y mujeres. Ambos migran con seguridad.
11. Poco conocimiento sobre los problemas y necesidades específicos de NL. Muchos están desconectados. Tienen la misma percepción sobre México que los estadounidenses
12. Conoce poco sobre la complejidad local de su estado de origen (sobre todo

aspectos culturales y dinámicas socio-económicas)
13. Está muy dispuesto a involucrarse en el desarrollo local de México, pero no sabe cómo: le falta información acertada.
14. Con el tiempo tiende a desarrollar cierta curiosidad e interés hacia México.
15. Tiene poca confianza en las instituciones públicas mexicanas.
16. Los objetivos que persigue en su deseo de ayudar se basan mucho en referentes de EEUU y no necesariamente en las necesidades de las comunidades beneficiarias.
17. Su primera preocupación cuando piensa en contribuir al desarrollo de México es la educación y luego la salud.
18. No considera de manera espontánea ayudar a proyectos productivos: tiene generalmente una visión asistencialista y no considera tanto el empoderamiento (tiene una visión cercana a la “compasión”).
19. Se organizan en torno a criterios de afinidad distintos a los del área rural. Las formas de organización que están presentes en este perfil son: asociaciones de egresados, asociaciones de empresarios, parroquia para las esposas...
20. El apego al lugar de origen no está tan fuerte y se va diluyendo de manera más rápida debido a su fuerte propensión para integrarse a la sociedad de EEUU.
21. Tiene miedo a viajar a México (tiene una imagen negativa de México que pasa por los medios de comunicación de EEUU).
22. Domina el pesimismo en su visión de México y NL.
23. Le dedica mucho tiempo al trabajo y por ende tiene más dificultades para juntarse

con otros mexicanos.

24. Muchos viven en espacios geográficos determinados y fraccionamientos cerrados (aunque no siempre), como: Woodland (Houston); Sonterra y Dominiom (San Antonio). En este sentido reproducen el esquema de organización que dejaron atrás en México.

Fuente: elaboración propia

8.5. Recomendaciones

- Sensibilizar al emigrante dorado sobre las problemáticas de NL y sus fuentes.
- Desarrollar un menú de proyectos detallados con actores clave.
- Capacitar sobre filantropía.
- Dignificar, visibilizar y valorar al donante. Explicar los beneficios en términos económicos y de reconocimiento social.
- Crear redes orientadas hacia la inversión social con objetivos claros y una gestión muy transparente.
- Desarrollar campañas para modificar su percepción de las realidades de NL. Cambiar la imagen negativa.
- Generar confianza con actores beneficiarios en México.
- Prever mecanismo de rendición de cuentas.

IX. Propuestas de proyectos para el área rural de Nuevo León

A partir de los resultados que obtuvimos, consideramos que es necesario impulsar proyectos que garanticen la satisfacción de las necesidades básicas de la población y, al mismo, tiempo, integrar proyectos productivos sustentables que capitalicen las fortalezas de cada lugar y consoliden los mecanismos de retención a nivel local, soportado en su propia

identidad local.

A continuación, presentamos un listado de las necesidades y de lo que podría realizarse:

- **Generar mecanismos de retención local:**
 - Empleo estable y digno (privilegiar la reconstrucción del tejido socio-económico local)
 - Acceso a salud de calidad
 - Actividades para jóvenes (Infraestructura deportiva)
 - Acceso al agua de calidad
 - Educación (diferentes niveles, calidad y transporte de muy bajo costo para incluir a las comunidades aisladas)
 - Tratar de desarrollar la economía local para que el dinero que ingresa en las comunidades (a través de remesas, proyectos económicos, proyectos del gobierno, etc.) se quede sobre al nivel comunitario (limitar las fugas)
- **Consolidar estructuras económicas colaborativas:** privilegiar proyectos económicos de tipo colaborativos y basados en una gestión sostenible de los recursos locales y basados en el know-how local.
- **Crear una caja de ahorro comunitaria** (ahorro y financiamiento) con financiamiento de los habitantes y miembros viviendo en EEUU (muchas fundaciones ofrecen un coaching como la *Fundación Plan* que tiene experiencias en África y Colombia)
- **Mapear a los migrantes neoleoneses que viven en EEUU** (directorío/censo) para consolidar la relación y darle mayor seguimiento (trabajar conjuntamente con los municipios y consulados)
- Proyectos **eco-turísticos** (varios municipios tienen planes)
- **Descentralizar actividades y operaciones de las instituciones académicas** hacia los municipios rurales (hay proyectos viejos que siguen pendientes pero que no se han concretado)

- **Agricultura biológica:** economía muy orientada hacia la agricultura o recursos locales (hay un excelente potencial sin embargo hay que mejorar la calidad del agua y sensibilizar al consumidor de Monterrey)
- Incorporar en las escuelas **clases de civismo y compromiso con la comunidad.**
- A través de las escuelas, favorecer la **relación adultos mayores y jóvenes** para recuperar valores y valorar lo local
- Desarrollar, consolidar o recuperar proyectos de **Bibliotecas móviles**
- **Infraestructura cultural** (museo de la migración, festival de música norteña, festival gastronómico o de la artesanía local...)
- **Esquema de hermandad** con ciudades en EEUU para intercambios académicos y económicos
- **Apoyar a la formalización y legalización de las asociaciones**
- **Desarrollar mecanismos de asesoría múltiple** (administrativo, financiero, mercadotecnia, contabilidad, etc.) para el emprendimiento local pero basado en el conocimiento local. Privilegiar las estructuras comunitarias (cooperativa) con **entrega de certificados**. Dar **valor agregado**. En este caso recomendamos que los actores (academia, sector público, OSC, etc. hagan un trabajo preliminar de inmersión en las comunidades para detectar sus fortalezas.
- **Emisión de títulos de deuda** entre miembros de la diáspora (mecanismo de los *diáspora bonds* explicado más arriba)
- Apoyo a **comercialización y “visibilización”** para amortiguar el alto costo de la distancia geográfica y **eliminar intermediarios**.
- Campañas en las ciudades para **visibilizar los espacios rurales** del Estado para desmitificarlos y generar una curiosidad citadina acerca de la riqueza de los municipios
- Coordinación de proyectos de los **departamentos de RSE** de empresas de NL para evitar duplicar esfuerzos y lograr mayor capacidad de impacto.
- **Implementar y sensibilizar acerca del programa 3X1** sin embargo no en todos los contextos tendríamos los mismos resultados debido a diferentes factores:

capacidad e organización en el municipio, desconfianza hacia la autoridad pública, etc.

X. Propuestas de proyectos para EEUU

La deportación genera cuestionamientos en cuanto a reinserción. Hay poca capacidad de los Consulados para difundir, explicar y asesorar acerca de los diferentes programas gubernamentales, como el 3X1. Para este rezago, sugerimos los siguientes proyectos de inversión social:

1. Crear/organizar Ferias/seminarios y un listado de proyectos concretos

(organización eventos de fondeo como *workshop*) (Considerar el caso de United Way en los EEUU); hay que considerar lo siguiente:

- La gente no aporta para problemas, sino para soluciones muy concretas
- Sensibilizar al contexto para mejorar los resultados
- Presentación de proyectos concretos (de preferencia con la participación de la misma gente del municipio)
- Recaudar fondos
- Coordinar a los actores
- Participantes: Universidades, Consulados, Fundaciones, AEM, etc.

2. Organizar programas integrales para posibles donadores; sugerimos considerar lo siguiente:

- Ofrecer una sensibilización preliminar (de preferencia con la participación de la misma comunidad que se vería beneficiada)
- Visitas y vivencias en Comunidades de origen

- La comunidad presenta y justifica sus proyectos, explica cómo se va a implementar
- Dar seguimiento

3. Legalizar asociaciones de los municipios rurales para mejorar capacidad colaborativa con los actores en EEUU

4. Generar confianza e interés (incentivos) para los donadores potenciales; favorecer:

- Generar una relación de Ganar-ganar
- Información, transparencia y sensibilización
- Organizar campañas para cambiar la percepción que se tiene de México (inseguro, violento, corrupto)
- Exoneración de impuestos
- Organizar a las comunidades beneficiarias
- Buena rentabilidad en su inversión
- Visibilizar y dignificar al donador
- Confianza en la gestión de los proyectos por parte del municipio (respaldo)
- Sistema de información constante
- **Estrategia de difusión de informaciones positivas** (trabajar con medios hispanos en los EEUU para la creación de documentales o propagandas): difundir acerca de las fortalezas, atractivos turísticos, artesanía local, gastronomía local, folclor local, etc.
- **Profundizar lazos entre Fundaciones** para crear una estructura binacional (intercambio de informaciones y proyectos): sobre todo San Antonio y MTY
- **Promover la presencia física de Comunidár en EEUU**

5. Consolidar las asociaciones de egresados (el rol de las universidades de origen podría ser clave)

6. **Desarrollar una cultura filantrópica:** capacitar, sensibilizar y convencimiento, promover los incentivos: exoneración de impuestos, formar parte de una comunidad de donantes, prestigio social, estatus social, sensibilidad, parte de una red social, etc.

7. **Establecer Clústeres para pensionados estadounidenses en zonas rurales de NL**

8. Desarrollar **Programas para jubilados que regresan a comunidad de origen:** Los que tuvieron experiencia en EEUU se pueden volver formadores de capital humano)

9. **Programas de reinserción de mexicanos regresando a su comunidad de origen** con vista a empoderamiento local

10. **Programa de difusión de los mecanismos gubernamentales como el 3X1** (estrategia de acercamiento a la diáspora); generar confianza es la clave del éxito para estos programas.

11. **Organizar estancias de servicio social** en comunidades locales de NL para Universidades de Texas (ver el caso de “Los Quijotes”) en áreas como: Salud pública, Energía limpia, empoderamiento de la mujer, indígenas, proyectos educativos, etc.

Los actores clave para el desarrollo de estos proyectos son:

- ✓ **Comunidad de origen:** planteamiento de problemas, sensibilización, generación de información, elaboración de proyectos e implementación

- ✓ **Fundaciones** (incluyendo los gurúes del sector de las TICs y sector energético): información, transferencia fondos, capacitar y sensibilizar, cultura filantrópica, otorgar deducibles de impuestos, elaboración de proyectos, etc.
- ✓ **Asociación egresados universidades:** conectarlas con proyectos productivos (posibilidad de incluirlos en cadena de valor o generar oportunidades de negocios) o contribuir en proyectos de Responsabilidad corporativa de empresas de NL.
- ✓ **Asociaciones de empresarios mexicanos y Cámaras de comercio Hispanas** (disponen de contactos con fuentes de financiamiento como el NadBank)
- ✓ **Universidades:** participar en elaboración de soluciones/proyectos concretos
- ✓ **Medios de comunicación hispanos:** imagen, difusión proyectos
- ✓ **ONG** presentes en EEUU como “ingenieros sin Fronteras” (intervención en Dr Arroyo)
- ✓ **Asociaciones comunitarias:** difusión de conocimiento sobre proyectos para su fondeo (disponen de espacios y representan una importante masa crítica de personas)
- ✓ **Iglesia** (actor coordinador sobre todo los que están en situación irregular)

XI. Aprendizajes sobre las fundaciones comunitarias

Una de las secciones más interesantes fue la que consistió en visitar las fundaciones comunitarias de Estados Unidos, ubicadas en nuestra zona de estudio. Así, tuvimos la oportunidad de conocer y entrevistar a los responsables de la operación de 2 fundaciones en Estados Unidos: *The San Antonio Area Foundation*, localizada a un costado del *River Walk*, en San Antonio, Texas; y *The California Community Foundation*, ubicada estratégicamente en el primer cuadro de la ciudad de Los Ángeles, dentro de la zona comercial y financiera.

El objetivo de visitar las fundaciones era darnos una idea de cómo trabajan; de qué manera incentivan la donación, cuáles son sus estrategias de procuración de fondos; cuáles son sus principales retos y, sobre todo, si veían factible un proyecto como el que estábamos planteando, basado en la inversión social del migrante de Nuevo León.

Cabe mencionar que también estaba incluida en nuestro plan de visitas la Fundación Comunitaria de Houston, pero no pudimos agendar una cita porque estaban todavía en

contingencia tras las inundaciones que sufrió la ciudad en diciembre de 2017.

Visitamos primero ***The San Antonio Area Foundation***. El viaje fue en diciembre y nos recibieron Victoria Salgado (Donor Relations Officer), Keo Cavalcanti (Director of Strategy and Evaluation) y Martin Acevedo (Director of Development and Inclusive Philanthropy). Tuvimos una plática de alrededor de 40 minutos, en la cual pudimos recolectar informaciones clave, como:

- El 95% de sus donantes están en EEUU
- 60% de la población de San Antonio es hispana
- Jamás han escuchado de donantes regios ni de la migración dorada, pero sí los identifican porque están ubicados todos en los vecindarios más exclusivos de San Antonio.
- La élite regia vive constantemente con el miedo (en San Antonio no tienen contactos con la sociedad; se blindan en su casa); manejan sus negocios en Monterrey desde San Antonio.
- Actualmente, uno de los incentivos más importantes que otorgan las fundaciones es la deducción de impuestos.
- Dos fondos fueron creados para recolectar dinero para construcción de casas en Chiapas
- En Texas, la gente dona; sin embargo, siempre busca la relación ganar-ganar
- Los mexicanos cada vez están más orientados hacia la filantropía; sin embargo, las viejas instituciones de EEUU hacia México no consideran este cambio de perfil del mexicano.
- El gran desafío es abatir la falta de confianza
- Hubo un caso interesante de CEMEX, que se acercó a la comunidad mexicana dorada (la Asociación de Empresarios Mexicanos) para conseguir apoyo para financiar causas y lo lograron. Es un buen precedente para nuestro proyecto.

- Existe el CRIT, que organiza mega eventos para recaudar fondos (como el Teletón). Procuran fondos para la construcción de infraestructura hospitalaria
- Es importante cambiar o crear un paradigma cultural entre los mexicanos propicio para la filantropía
- La Fundación sí puede recaudar fondos en Texas, sí puede emitir documentos para la exoneración fiscal y luego sí puede canalizar estos fondos hacia COMUNIDAR.

Quince días después, volamos a Los Ángeles, donde pudimos conocer *The California Community Foundation*. Las conclusiones de esa entrevista, fueron las siguientes:

- Gestionan alianzas estratégicas, visibilizan la donación y seleccionan cuidadosamente los proyectos.
- Ofrecen una variedad de servicios para “hacer realidad las ganas de apoyar en una causa social”. Facilitan, transparentan, mentorean y evalúan la inversión social.
 1. Aun así, las donaciones han disminuido.
 2. Los grandes capitales donan menos y la gente de clase media o baja, tiene más interés en donar, pero el capital que pueden donar es menor.
- Facilitan la labor de las organizaciones de la sociedad civil ofreciéndoles espacios, coaching y CONFIANZA a través de la legitimidad que ya tienen las fundaciones.
- Las redes sociales son el mejor escenario para visibilizar y dar seguimiento.
- Actualmente, uno de los incentivos más importantes que otorgan las fundaciones es la deducción de impuestos.
- Ellos consideran que lo primero es tener un banco de proyectos bien definido y, luego, se buscan los recursos para hacerlos realidad.
- También para ellos sería fácil canalizar donativos para COMUNIDAR.

- La causa social a la que más donan es la de Educación, seguida por la de Salud y luego, Infraestructura.

Además de la entrevista, es importante resaltar aspectos importantes que observamos en ambas fundaciones:

1. Infraestructura: las fundaciones comunitarias tienen excelentes instalaciones; son amplias, modernas, iluminadas; hay cocina y sala comedor; cuentan con salas de juntas para facilitar el trabajo de las organizaciones de la sociedad civil (*non profits*); tienen equipo tecnológico de primera mano, son 100 % accesibles y, por supuesto, tienen todos los servicios.
2. Ubicación: ambas fundaciones están ubicadas estratégicamente en el corazón de la ciudad sede. Están fácilmente conectadas por medio del transporte público.
3. Decoración: ambas fundaciones se distinguen por incluir en su decoración arte, naturaleza (áreas verdes, plantas de interiores); luz natural gracias a los ventanales y tragaluces que tienen; agua (ya sea fuentes o sonido ambiental que recrea el agua); colores exteriores contrastantes y alegres por fuera; claros por dentro, predominando duela y alfombra en los pisos. Las paredes siempre tienen cuadros o murales.
4. Espacios de convivencia e interacción: tienen áreas comunes donde comparten los alimentos o descansan. Hay cocinas perfectamente equipadas, limpias e iluminadas. Son zonas que fomentan la interacción presencial cara a cara, ya que la distribución del mobiliario es circular o te obliga a estar de frente a alguien más. Son espacios abiertos. Casi no hay oficinas cerradas. Las salas de juntas se tienen que separar.
5. Personal con perfil global: el personal es de variadas nacionalidades: latinos, asiáticos, árabes, europeos y, por supuesto, anglosajones. Se genera un ambiente de intercambio cultural respetuoso y plural. La apertura que se necesita para trabajar con todo tipo de causas, organizaciones y personas.
6. Incentivos: las fundaciones incentivan constantemente tanto a su personal (reconocimientos públicos por su compromiso con los valores de la fundación)

como a sus donadores (tienen libros o muros con las fotografías y las historias de aquellos que han contribuido a la causa).

7. Son longevas: San Antonio Area Foundation tiene 54 años de existir; y la California Community Foundation tiene 103 años.
8. Ambas tienen una visión de negocios: “We're in the business of building community” (San Antonio Area Foundation).
9. Son administradoras de portafolios de inversión social: gestionan alianzas estratégicas, visibilizan la donación y seleccionan cuidadosamente los proyectos.
10. Ofrecen una variedad de servicios para “hacer realidad las ganas de apoyar en una causa social”. Facilitan, transparentan, mentorean y evalúan la inversión social.

XII. Recomendaciones para una migración sostenible

1) Llevar una representación de COMUNIDAR a EEUU para:

- ✓ Facilitar espacios de encuentro para la diáspora nuevoleonesa interesada por el desarrollo de su estado.
- ✓ Conocer nuevos aliados, conectarlos y vincularlos.
- ✓ Hermanar a COMUNIDAR con fundaciones comunitarias en EEUU.
- ✓ Sensibilizar hacia realidades locales en NL.
- ✓ Visibilizar el contexto económico, cultural, social y política de NL.
- ✓ Generar confianza entre los posibles donantes y/o actores clave.
- ✓ Desarrollar campañas para contrarrestar las informaciones exclusivamente negativas hacia NL.
- ✓ Favorecer la presencia de organizaciones locales de NL en EEUU a través

de la presencia de Comunidár.

2) Desarrollar un “menú de proyectos” concretos favoreciendo el desarrollo y retención del estado

- ✓ Crear empleo estable y digno
- ✓ Favorecer acceso a bienes/servicios de primera necesidad y de calidad (educación, salud, agua, transporte, etc.)
- ✓ Apoyar a microemprendedores y proyectos económicos colaborativos como por ejemplo Cooperativas o Cajas de ahorro y prestamos
- ✓ Apoyar a migrantes que retornan (educación, empleo) y favorecer las aportaciones que podrían hacer a su comunidad de origen
- ✓ Apoyar a organizaciones locales existentes en formalizarse
- ✓ Sensibilizar, presentar los proyectos y buscar financiamiento en la diáspora norteamericana en EEUU

3) Estrategia de enganche:

- ✓ Desarrollar confianza, transparencia y mecanismo de rendición de cuentas
- ✓ Promover una visión positiva de NL haciendo uso de los medios de comunicación
- ✓ Visibilizar y dignificar al donador
- ✓ Exoneración de impuestos
- ✓ Apoyar a la consolidación de las organizaciones locales en NL

Esta investigación ofrece a la posibilidad a COMUNIDAR de posicionar a Nuevo

León como estado pionero en desarrollo comunitario transnacional.

XIII. Modelo de Gestión

De acuerdo a la información recabada por medio de las entrevistas, se requiere una segunda etapa del proyecto para probar un posible modelo de gestión de la inversión social desde Estados Unidos hacia México.

Para ello, lo primero es generar confianza. Por ende, es indispensable que exista una sede de Comunidar en Texas para darse a conocer y captar el interés de los posibles donadores.

La ciudad que consideramos ideal para iniciar el proyecto es **Houston**, por las siguientes razones:

1. Su cercanía con Monterrey y la facilidad de movilización.
2. Están presentes todos los actores estratégicos: consulado, clubes de oriundos de Linares y zona rural de Nuevo León; Asociación de Exatecs, fundación comunitaria; vecindarios completos de regiomontanos; empresas con intereses en Monterrey.
3. Todos los grupos manifestaron interés en el proyecto.

Ahora bien, en lo que concierne al diseño del modelo, dedujimos las siguientes características:

1. Los donadores potenciales exigen un banco de proyectos consolidado, que parta de las principales causas sociales y las necesidades detectadas en Nuevo León.
2. Se requiere crear una estrategia de marketing para posicionar a Fundación Comunidar en EEUU.

3. Es muy importante llevar propuestas concretas y sintéticas para los donadores potenciales: ¿qué necesidad resuelve? ¿de qué manera lo resuelve? ¿qué se necesita o cuánto dinero se requiere? ¿qué resultados esperamos? ¿cómo puedo involucrarme?
4. Se necesitan plataformas tecnológicas que faciliten, reconozcan y transparenten la donación: acercar la causa, el proyecto, el gestor y la forma de pago.
5. Manejar exenciones de impuestos.
6. Crear alianzas estratégicas para hacer realidad los proyectos.
7. Generar mecanismos de organización comunitaria buscando rescatar la identidad y explotando la nostalgia de los que se fueron, especialmente, los migrantes de la zona rural.
8. Generar diferentes mecanismos de participación filantrópica de acuerdo al perfil del migrante o donador: cantidades pequeñas para quienes donan de a poquito; cantidades más altas para quienes tienen el recurso y la convicción. Para ello es importante recordar los perfiles de migrantes descritos en este estudio.
9. Aplicar el *storytelling* para difundir las causas de apoyo.

Referencias

Bermúdez, Juan y Reyes, A. (2016). “Inmigrantes mexicanos en Estados Unidos. Una revisión del perfil sociodemográfico de la migración reciente, 1995-2015”, consultado el 22 de junio de 2017, de

http://www.conapo.gob.mx/es/CONAPO/Inmigrantes_mexicanos_en_Estados_Unidos

Bonnassieux A., Gangneron F. (2015). “Rôle des migrations saisonnières et pluriannuelles dans la réduction de la vulnérabilité. Les communes de Hombori et Djougou”, en Sultan B, Lalou R (eds.), *Les sociétés rurales face aux changements climatiques et environnementaux en Afrique de l'Ouest*, pp.269-286. Consultado de https://www.researchgate.net/publication/285499198_Role_des_migrations_saisonnières_et_pluriannuelles_dans_la_reduction_de_la_vulnérabilité_Les_comunes_de_Hombori_et_de_Djougou

Cámara de Diputados. (2002). “La Migración de Mexicanos a Estados Unidos”, Consultado de

http://www3.diputados.gob.mx/camara/content/download/21147/104952/file/FATS_M001%20Migracion%20de%20mexicanos%20a%20Estados%20 Unidos.pdf

Cervantes, Jesús y Anahí Rodríguez Martínez. (2015). El perfil de la población de origen mexicano en Estados Unidos, Centro de Estudios Monetarios Latinoamericanos (CEMLA), México, D.F, 2015, p. 11, Consultado el 27 de junio de 2017, en: <http://www.cemla-remesas.org/principios/pdf/perfilpoblacionmx.pdf>

CONAPO (2011). “Índices de Marginación”, disponible en:

http://www.conapo.gob.mx/es/CONAPO/Indices_de_Marginacion_Publicaciones

CONAPO. (2013). “Algunos efectos de la migración internacional en los lugares de origen y destino”, 6p. Consultado en

http://www.conapo.gob.mx/work/models/CONAPO/intensidad_migratoria/pdf/Efectos.pdf

CONEVAL (2010). “Pobreza a nivel de municipios”, disponible en:
<http://www.coneval.org.mx/Medicion/MP/Paginas/Medicion-de-la-pobreza-municipal-2010.aspx>

Delgado Wise, R., Márquez, H., (2006). ¿Las remesas como soporte del desarrollo? Paradojas del papel de la fuerza de trabajo mexicana en la integración económica de México a Estados Unidos. Documento de trabajo, Doctorado en Estudios del Desarrollo-UAZ.

Durand, J., (2007). El programa bracero (1942-1964): Un balance crítico, en *Migración y desarrollo*, núm. 9, pp. 27-43.

Durand, J., Massey, D., (2003). El núcleo básico de la migración México-Estados Unidos: premisas para entender y justificar el proceso, en Durand, J., Massey, D., 2003, *Clandestinos: Migración México-Estados Unidos en los albores del siglo XXI*, Colección América Latina y el Nuevo Orden Mundial. México: Miguel Ángel Porrua, pp. 45-63.

Gabarrot, M., (2015). Familias transnacionales y política social en las comunidades de origen: una visión cualitativa de la relación entre migración y desarrollo, en *Migración y Desarrollo*, vol. XIII, núm. 25. pp. 151-178.

INAFED (2017). Enciclopedia de los Municipios y delegaciones de México, disponible en:
<https://www.gob.mx/inafed>

Instituto de los Mexicanos en el Exterior. Secretaría de Relaciones Exteriores. Nuevo León

2015, disponible en: <https://www.gob.mx/ime>

Instituto Nacional de Estadística y Geografía. (2010). Principales resultados por localidad

2010 (ITER, CENSO 2010), disponible en:

http://www.inegi.org.mx/est/contenidos/proyectos/ccpv/cpv2010/iter_2010.aspx

Jáuregui, José Alfredo y María de Jesús Ávila Sánchez-Díaz. (SA). XIII Reunión Nacional

de Investigación Demográfica en México, "Dinámicas de población y desigualdad"

Temática 13: Movilidad espacial y migración interna. La migración interna a Nuevo

León, 1970-2015 Dr. - IINSO (pp. 2-3), consultado el 21 de junio de 2017, en

http://xiireuniondemografica.colmex.mx/images/resumen-extenso/RE_13.3.2.pdf

Martínez, Sanjuana. (2010). "Ricos Huyen a Texas por la Violencia en México", en La

Jornada del Domingo 19 de Diciembre de 2010. Consultado en

<http://www.jornada.unam.mx/2010/12/19/index.php?section%3Dpolitica%26article>

[%3D004n1pol%26partner%3Drss](#)

Massey, D., Alarcón, R., Durand, J., y González, H., (1987). *Return to Aztlan – The social*

process of International Migration from Western Mexico. University of California

Press. Consultado el 15 de junio de 2017 en

<http://www.jstor.org/stable/10.1525/j.ctt1ppp3j>

Migration Policy Institute. (2015, Junio). RAD Diaspora Profile. Rockefeller Foundation-

Aspen Institute Diaspora Program (RAD). The Mexican Diaspora in the United

States. Consultado el 21 de junio de 2017, en

<http://www.migrationpolicy.org/research/select-diaspora-populations-united-states>

Ministerio Federal de Cooperación Económica y Desarrollo de Colombia. (2015) La

diáspora colombiana en Alemania: acción transnacional y compromiso con los

orígenes. Consultado en <https://www.giz.de/fachexpertise/downloads/giz2015-es->

[diaspora-colombia.pdf](#)

Nuestro México. (2017), disponible en: <http://www.nuestro-mexico.com>

Página Facebook del Gobierno de Hualahuises, <https://www.facebook.com/Gobierno-Municipal-de-Hualahuises-2015-2018-1059665074058056/>

Página Facebook de Historia y Crónica de Mier y Noriega, NL

<https://www.facebook.com/HistoriaYCrónicaDeMierYNoriegaNL/>

Rodríguez Ramírez, H., (2007), La Migración Internacional en el Noreste de México y sus Efectos Socioeconómicos, en Arzaluz Solano (coord.) *La Migración a Estados Unidos y la Frontera Noreste de México*, pp.27-76.

Sandoval Hernández, Efrén. (enero-junio 2008). Infraestructuras transfronterizas. Un concepto para su análisis. Redalyc. Trayectorias, Dossier Cultura Fronterizas, UANL, vol. X, núm. 26, consultado el 27 de junio de 2017, en <http://www.redalyc.org/pdf/607/60715119006.pdf>

Sandoval Hernández, Efrén. (2012). *Infraestructuras Transfronterizas: Etnografía de Itinerarios en el espacio social Monterrey-San Antonio*. Centro de Investigaciones y Estudios Superiores en Antropología Social: El Colegio de la Frontera Norte.

Segundo Rosales Efraín, 1997, "El Municipio de Mier y Noriega", UANL, <http://cdigital.dgb.uanl.mx/la/1080071053/1080071053.PDF>

Taylor, J. E., (2002). "Migración: nuevas dimensiones y características, causas, consecuencias e implicancias para la pobreza rural". FAO. Consultado en <http://www.fao.org/docrep/003/x9808s/x9808s07.htm>

Tierraregia, 2017, Mi Ciudad Mi Historia: Hualahuises N.L., <http://tierraregia.com/mi-ciudad/mi-ciudad-mi-historia-hualahuises-n-l>

Valenzuela Montoya, Citlalli. (2008). "La migración México-Estados Unidos", *Revista Norteamérica*, Vol 3 Num. 2, Consultado en

http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1870-35502008000200010

Verduzco Igartúa, G., (1995). La migración mexicana a Estados Unidos recuento de un proceso histórico, disponible en Dialnet:
<https://dialnet.unirioja.es/descarga/articulo/6164004.pdf>

Wikipedia, La Enciclopedia Libre, disponible en:

<https://es.wikipedia.org/wiki/Wikipedia:Portada>

Zenteno, René. (2004). *Pobreza, Marginación y Migración Mexicana a Estados Unidos*, Trabajo presentado en el I Congreso de la Asociación Latinoamericana de Población, ALAP, realizado en Caxambú –MG -Brasil, del 18 al 20 de septiembre de 2004. Consultado en

http://www.abep.nepo.unicamp.br/site_eventos_alap/PDF/ALAP2004_251.PDF

Zermeño, Sergio. (1999) “México: ¿todo lo social se Desvanece?”, Revista Mexicana de Sociología, 61(3), pp. 183-200.

ANEXOS

I. Formatos de entrevistas

Cuestionario 1: Entrevistas a Actores Clave (funcionarios públicos, emprendedores locales, líderes sociales, sacerdotes, etc.)

Nombre de la persona:

Datos de contacto:

Ocupación:

Contextualizar la realidad socioeconómica de la migración en el municipio con datos oficiales, hechos, casos, característica de la migración (destino, duración, etc.) etc.

- ¿Cuáles son las características de la migración entre su municipio y los EEUU?
- ¿Hacia dónde van los que migran?
- ¿Qué buscan los que salen?
- De ser posible, ¿nos podrían decir cuántos se van al año?
- ¿Cuánto tiempo se quedan?
- ¿En qué periodos se van?
- ¿Los contratan desde allá o se van a buscar allá sin nada fijo?

Evaluar tendencias del fenómeno de la migración

- ¿Se van legalmente o ilegalmente? ¿Cuál es la tendencia?
- ¿En qué periodo del año regresan? ¿Cuánto tiempo se quedan cuando regresan?
- ¿Qué cantidad de remesas envían a su familia de origen? con qué frecuencia? tiene a disminuir o incrementar? ¿Qué cantidad de sus ingresos representa?
- ¿Cómo va a evolucionar la migración en los próximos años?

Diagnóstico del impacto de la migración en las dinámicas: económica, política, social y

cultural (remesas, viajes entre la comunidad y EEUU, intercambio de mercancías, préstamos entre familias, etc.)

- ¿Para qué se ocupa el dinero de las remesas?
- ¿En qué medida sirve el ahorro?
- ¿Se financian proyectos comunitarios? ¿Se ha contemplado?
- ¿Según usted ¿qué impacto ha tenido la migración en el estilo de vida local?
¿Cuál ha sido la tendencia?
- ¿Qué tipo de relación hay entre el familiar viviendo en EEUU y la familia en la comunidad de origen?
- ¿Considera que la migración consolida o afecta la dinámica económica, cultural, social y política local? ¿en qué sentido?

- **Conocer los proyectos que han surgido en la comunidad y que tienen como fuente la migración; saber si algún tipo de estrategia o política alrededor del tema de la migración y canalización de remesas**
 - ¿Han pensado en algún tipo de proyecto para tratar de canalizar las remesas hacia un proyecto comunitario? (infraestructura, desarrollo económico, educación, etc.)
 - ¿Saben del proyecto 3X1? o de los proyectos de Nafinsa o de otros organismos?
 - ¿Qué proyectos se podrían desarrollar aprovechando el hecho de que una gran proporción de la población de la comunidad vive “del otro lado”?
 - ¿El municipio tiene un tipo de lazo de hermandad con una ciudad en EEUU?
¿Se han aprovechado de este acuerdo? ¿De qué manera? ¿que se podría hacer?
- Tipo de relación entre la comunidad y los migrantes en EEUU (oficial y no-oficial)

- ¿Qué tipo de relaciones existe entre la comunidad y los miembros que viven en EEUU?
- ¿Las relaciones son esporádicas y constantes?
- Conocer su predisposición a participar en proyectos de desarrollo y evaluar el rol que podría ocupar la persona y/o el organismo
 - ¿Cuáles son los actores que considera clave para reforzar la relación entre los que viven en EEUU y la comunidad?
 - ¿De qué manera podrían aportar? ¿Y usted?

**Cuestionario 2: Familiares de personas que migran y personas que hayan tenido una
experiencia de migración**

Nombre de la persona:

Datos de contacto:

Ocupación:

Rastrear sus redes de apoyo

- ¿Porque migrar? ¿hacia dónde van?
- ¿En EEUU cuales son los contactos y organismos que identifican para apoyar a los miembros de su comunidad?
- ¿De qué manera migran?

**Evaluuar el impacto del fenómeno migratorio en las familias que se quedan en la
comunidad tal como la influencia en el estilo de vida de sus miembros
(expectativas materiales y no materiales, impacto en la dinámica familiar, roles de
pareja, apego, manera de vestirse, identidad)**

- ¿Qué tan importante es la migración en la vida del hogar?
- ¿Qué hacen con las remesas?
- ¿La migración ha cambiado su vida? ¿De qué manera?
- ¿Qué es la comunidad para usted? ¿Qué representan los EEUU para usted?
- ¿Su forma de vivir ha cambiado a raíz de la migración?
- Muchas de las respuestas a este objetivo se basan en la observación (mejor hacer la entrevista en el domicilio)

Conocer las razones de la migración, sus vivencias, estrategias y redes de apoyo.

Su visión a futuro y su relación con la tierra donde nació y con la que lo recibe

- ¿Porque migran? ¿Las razones han cambiado?
- ¿Que tendría que pasar en su comunidad para no migrar?
- ¿Que significa la migración para usted?
- ¿Cómo se siente en su comunidad? ¿cómo se siente en EEUU?
- ¿Qué identidad tiene? ¿como se define?

Conocer los lugares de destino, redes existentes en EEUU (formales y no formales),

duración de la estancia, cantidad enviada de dinero

- ¿Hacia dónde migran? siempre es el mismo lugar?
- ¿Cuánto tiempo se queda? ¿Ha disminuido este periodo o no?
- ¿Qué cantidad de remesas envía a la comunidad de origen? ¿ha aumentado o no?
- ¿Qué canal utiliza para mandar sus remesas? ¿Por qué?
- ¿El dinero es para ayudar a su familia o a la comunidad?
- ¿En qué proporción estaría dispuesto a dedicar las remesas a algún tipo de proyecto comunitario?
- ¿Conoce el mecanismo 3X1? ¿Conoce otro tipo de mecanismo del gobierno mexicano o de un banco para canalizar las remesas? ¿Cómo percibe estos mecanismos?
- ¿Que tendríamos que hacer para frenar la migración desde su comunidad?

Saber sobre el uso del dinero de las remesas y evaluar la predisposición para desarrollar proyectos comunitarios con el uso de las remesas (proyectos

económicos, infraestructura, educativo, cultural, etc.)

- ¿Cómo utiliza el dinero de las remesas?
- ¿Cómo ha evolucionado?
- ¿Estaría dispuesto a invertir en algún proyecto para consolidar la comunidad?

Recolectar ideas de proyectos

- ¿Qué proyecto se podría desarrollar para estrechar las relaciones entre la comunidad y los miembros de la comunidad que viven en EEUU con el fin de consolidar el municipio?

Cuestionario 3: Entrevistas a familiares de migrantes

Objetivo: Las entrevistas a los familiares de migrantes tienen como objetivo rastrear sus redes de apoyo y describir el impacto del fenómeno migratorio en las familias que se quedan en México, así como la influencia en el plan de vida de sus miembros: expectativas materiales y no materiales, impacto en la dinámica familiar, roles de pareja, apego, identidad.

Presentación del entrevistador/ra

Explicar quiénes somos: académicos del Tec de Monterrey y estamos haciendo una investigación para la Fundación COMUNIDAR, con el fin de encontrar redes de migrantes neoleoneses que estén dispuestos a invertir en el desarrollo social de NL.

Para ello, queremos mostrarles la realidad de la zona rural del estado y llevar propuestas en las que los neoleoneses que viven en EUA y tienen posibilidad económica para ayudar, puedan hacerlo con confianza.

Queremos realizarle unas preguntas, con el fin de visibilizar las vivencias de los migrantes, sus objetivos y sus necesidades. Siéntase con la confianza para no responder algo que le incomode, así como de manifestar sus dudas sobre la entrevista o el proyecto.

Comenzamos:

1. ¿Cuál es su nombre, edad y lugar de origen?
2. ¿Cuánto tiempo ha vivido aquí?
3. ¿Es familiar de algún migrante?
4. ¿Ha viajado como migrante con algún familiar?
5. ¿Por qué se quedó en Hualahuises en lugar de irse con su marido?
6. ¿Qué problemas le ha traído el hecho de que su familiar migre constantemente?
7. ¿Qué cosas o aspectos buenos ve en la migración?

Cuestionario 4: Entrevistas a migrantes

Objetivo: Las entrevistas a los migrantes tienen como objetivo conocer sus razones para migrar, sus vivencias, estrategias y redes de apoyo. Su visión a futuro y su relación con la tierra donde nació y con la que lo recibe.

Presentación del entrevistador/ra

Explicar quiénes somos: académicos del Tec de Monterrey y estamos haciendo una investigación para la Fundación COMUNIDAR, con el fin de encontrar redes de migrantes neoleoneses que estén dispuestos a invertir en el desarrollo social de NL.

Para ello, queremos mostrarles la realidad de la zona rural del estado y llevar propuestas en las que los neoleoneses que viven en EUA y tienen posibilidad económica para ayudar, puedan hacerlo con confianza. **SIN EMBARGO, ESTA INVESTIGACIÓN NO GARANTIZA QUE SE OBTENGA LA INVERSIÓN.**

Queremos realizarle unas preguntas, con el fin de visibilizar las vivencias de los migrantes, sus objetivos y sus necesidades. Siéntase con la confianza para no responder algo que le incomode, así como de manifestar sus dudas sobre la entrevista o el proyecto.

Comenzamos:

1. ¿Cuál es su nombre, edad y lugar de origen?
2. ¿Se considera usted migrante? Sí _____ No _____ ¿POR QUÉ?
3. ¿A qué edad comenzó a migrar y hacia dónde? Mencionar país, estado y ciudad o población. Si han sido diferentes poblaciones y estados, mencionarlas también.
4. ¿Quiénes influyeron en que usted quisiera migrar hacia EUA o hacia otro lugar?

5. ¿Por qué se fue la primera vez?
6. En las otras veces, ¿cambiaron las razones por las que se iba a EUA? Sí No
7. Si cambiaron, ¿cuáles fueron esas nuevas razones?
8. ¿Cómo logró cruzar? ¿le ayudaron? ¿quiénes?
9. ¿Tiene redes de apoyo (gente que le ayude, amigos, familiares) en el lugar a donde va? Es decir, ¿otros migrantes o protectores de migrantes que les ayuden?
10. ¿Se va a volver a ir? ¿Por qué?
11. ¿Tiene familia allá?
12. ¿Qué trabajos ha desempeñado en EUA?
13. ¿Por qué regresa a su lugar de origen? SI NO REGRESA, EXPLICAR POR QUÉ.
14. ¿Cómo ha sido su experiencia migrando a EUA? Cuéntenos todo lo que le ha pasado. ¿Su trabajo fue valorado allá o no? ¿Se cumplió el Sueño Americano?
15. ¿Qué es lo que espera de México?
16. ¿Qué es lo que espera de EUA?
17. ¿Qué espera de su comunidad de origen?
18. ¿Cree que haya gente de NUEVO León en EUA que esté dispuesto a invertir en proyectos de desarrollo social?
19. Mencione todas las necesidades que se le ocurran para su comunidad. Es decir, todo lo que necesita para mejorar.
20. Seleccione la necesidad más importante de atender para usted y díganos por qué.