



**BENEMÉRITA UNIVERSIDAD
AUTÓNOMA DE PUEBLA**



INSTITUTO DE CIENCIAS SOCIALES Y HUMANIDADES
“ALFONSO VÉLEZ PLIEGO”
MAESTRÍA EN ANTROPOLOGÍA SOCIOCULTURAL

**“GANAR MÁS Y CHINGARSE MENOS”:
CLASES Y DESIGUALDADES SOCIALES EMERGENTES.
EL CASO DE MIGRANTES POBLANOS PROPIETARIOS
DE NEGOCIOS ESTABLECIDOS EN OREGON**

TESIS PARA OBTENER EL GRADO DE
MAESTRÍA EN ANTROPOLOGÍA SOCIOCULTURAL

PRESENTA:

EDUARDO VILLARALDO JIMÉNEZ

DIRECTORA DE TESIS:

DRA. MARÍA LETICIA RIVERMAR PÉREZ

ASESORAS DE TESIS:

DRA. ILIANA VÁZQUEZ ZÚÑIGA

DRA. MARIA EUGENIA D’AUBETERRE BUZNEGO

DRA. MARÍA DE LOURDES FLORES MORALES

DICIEMBRE, 2021

*A la memoria de mi padre Tomás Villaraldo Ojeda
y mi abuela Epifanía del Carmen Ojeda Huesca*

Índice

Agradecimientos	5
Introducción	9
Justificación	12
Metodología	14
Estructura de la tesis	19
Capítulo I. Migrantes dueños de negocios: ¿emprendedores o nuevas clases sociales?	21
Introducción	21
I.1 El emprendedurismo	22
I.2. Una reflexión crítica del discurso del emprendedurismo	30
I.3. La perspectiva transnacional	32
I.4 Una propuesta de análisis de los migrantes dueños de negocios desde la antropología crítica	40
I.5 Clase y desigualdad social	46
Conclusiones	50
Capítulo II. Procesos de proletarización y migraciones de los sanandresinos en el pasado siglo	53
Introducción	53
II.1 El giro del fordismo a la acumulación flexible en Estados Unidos	55
II.2 La neoliberalización del campo mexicano y la migración acelerada	58
II.3 “Somos un pueblo migrante”. Las migraciones en San Andrés Mimiahuapan	62
<i>Las migraciones internas de los sanandresinos</i>	65
<i>Las migraciones de los sanandresinos a la costa oeste estadounidense</i>	66
II.4 De la agroindustria a la terciarización de la economía en el “Nuevo Oeste”. El caso del Área Metropolitana de Portland	71
<i>La reconversión de la economía del estado de Oregon: de la agroindustria a la industria turística y conservacionista</i>	73
Conclusiones	82
Capítulo 3. La conformación de nuevas clases y desigualdades sociales entre migrantes sanandresinos establecidos en Oregon	84
Introducción	84
III.1 Desigualdades entre migrantes propietarios de negocios	85
<i>Ara y su academia de baile</i>	85
<i>Jaime y su negocio de fotografía y video</i>	92
III.2 Las nuevas clases trabajadoras	95

<i>Camilo, un trabajador internacional varado</i>	95
<i>Diana, trabajadora, esposa y madre</i>	97
<i>Juan, un trabajador de empresarios sanandresinos</i>	99
<i>Ramiro, un trabajador deportado</i>	101
III.3 Respuestas de migrantes sanandresinos al discurso del “emprendedor”	103
<i>Los migrantes propietarios de negocios frente al emprendedurismo</i>	103
<i>El emprendedurismo entre trabajadores migrantes</i>	106
III.4 Los negocios de migrantes sanandresinos en los tiempos de Covid-19	108
Conclusiones	113
Conclusiones	115
Bibliografía	120

Agradecimientos

Escribir la dedicatoria o los agradecimientos de cualquier trabajo siempre implica hacer una remembranza del pasado: diseccionar el proceso de escritura como manifestación de lo que se ha conseguido, pero, también, para dar cuenta de los distintos matices que lo han permeado. Bajo ese supuesto, puedo afirmar que en esta tesis confluyen el ímpetu por adquirir las herramientas de una disciplina nueva y el ansia por entender los fenómenos que se estudian. Sin embargo, no se limita a eso.

Durante la lectura de un texto de Roseberry me encontré con una cita de Frederic Jameson (un autor hasta entonces desconocido para mí), en la que se afirmaba que el otro lado de la cultura es sangre, tortura, muerte y horror. El argumento abonó a la percepción que he ido construyendo sobre la disciplina antropológica. Pero, también, me ha parecido una metáfora bastante acertada de lo que ha implicado esta investigación. Ese otro lado de esta tesis condensa la nostalgia y el dolor asociados a la pérdida. Por lo que encuentro justificable dedicar algunas líneas no solo a quienes han contribuido en la elaboración de este trabajo (en términos académicos), sino a quienes han permanecido durante esta experiencia formativa marcada, distintivamente, por una pandemia.

Agradezco al Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología la beca otorgada para realizar estudios de posgrado.

Agradezco a mi directora de tesis, la Dra. María Leticia Rivermar Pérez, “Leti”, la generosidad mostrada hacia mí desde el proceso de ingreso a este programa. Sus clases sobre etnografía, los comentarios puntuales realizados a esta investigación, sus regaños y la paciencia que ha tenido en este proceso formativo, son invaluable. Buena parte de esta tesis

le corresponde. La solidaridad forjada en la reciprocidad ha fortalecido la relación maestra-discípulo.

En el mismo sentido, agradezco a la Dra. Iliana Vázquez Zúñiga el haber aceptado ser mi lectora externa y comprometerse en este proceso en el que ambos hemos aprehendido una primera experiencia. Sus reflexiones sobre migración y empresariado, la sugerencia de bibliografía y la resolución de dudas diversas, han sido de mucha ayuda y valía.

La Maestría en Antropología Sociocultural no sólo ha resultado “remedial”, sino formativa, debido a que provengo de una disciplina distinta, como lo es el derecho. El posgrado ha sido un lugar seguro para mí, en el sentido de ser un programa en donde he encontrado respeto, pero también libertad de crítica y discusión, así como profundidad teórica en la mayoría de los cursos y con la mayoría de los docentes. En tal sentido, quiero agradecer a la doctora María Eugenia D’Aubeterre Buznego sus reflexivas y elocuentes clases. La atenta lectura que realizó a mi investigación, como parte de mi comité tutorial, contribuyó a mejorar distintos argumentos en mi trabajo. Junto con la Dra. Dení Ramírez Losada y Leti, compartimos acaloradas discusiones en el Seminario hasta que la pandemia nos lo arrebató.

Agradezco a la Dra. María de Lourdes Flores Morales, quien además de ser parte de mi comité tutorial, me impartió un par de clases. Su curso sobre antropología del trabajo abrió brechas por las que transitó una buena parte de mi discusión teórica. Al Dr. Ricardo Macip Ríos quiero agradecer sus clases. Si bien no pertencí a su seminario, los estimulantes debates sobre antropólogos y temas antropológicos que “pocas veces se leen en México”, así como el rigor y el humor que caracterizan sus cursos, han abonado al ansia de continuar mi formación como antropólogo.

A mis compañeros de generación les agradezco el haber compartido clases, discusiones y risas. De manera muy especial agradezco a Erika, con quien además de

coincidir en dudas y afinidades intelectuales, nos hemos reconocido al compartir incertidumbres de la “vida cotidiana” y memes. Agradezco también a mis informantes quienes, a pesar de las dificultades que representó la virtualidad, siempre se mantuvieron dispuestos a ayudarme. En especial a Nazario y Javier en Oregon y a Marcos en San Andrés; así como a sus respectivas familias.

Una mención especial la merece mi familia. En un año realmente turbulento para nosotros, y a pesar del dolor propio, siempre se mantuvieron al tanto de mí y de “la tesis”. A mi madre y a mi hermana les agradezco su cariño y su comprensión. A mi hermano, mi cuñada y mis sobrinos, les agradezco su paciencia, su compañía y su gran generosidad para conmigo. A mi padre le agradezco el apoyo y las cervezas que, durante buena parte de este proceso, tantas veces “nos echamos”. Sé que estaría orgulloso y emocionado de este momento.

Finalmente, pero no por ello menos importante, agradezco a Caro por el acompañamiento, el cariño y el sostén que me brindó durante gran parte de este trabajo. Sin su impulso inicial, probablemente este esfuerzo nunca se hubiera materializado. Podría parecer un exceso, pero en tiempos de aislamiento y confinamiento social siempre se agradece la compañía, por lo que no me puedo ir sin mencionar a Melquiades, mi gato, que se mantuvo siempre a mi lado cada que me sentaba a escribir.

Se creó la precariedad del emprendedurismo. Ahí no hay autonomía, sino “autoesclavitud”.

Lo que intenta hoy el sistema es que tú seas esclavo de ti mismo. Eso no es ser autónomo.

Para serlo, es necesario tener condiciones, y eso se da o porque uno es rico, como Schopenhauer, o porque uno tiene una vida de “zona liberada”, sin familia ni obligaciones complicadas. El emprendedurismo, en cambio, le da un toque de glamur a la precariedad.

Boaventura de Sousa Santos

Ahora me cambió la vida.

No presumo de billetes, pero sí hay pa’ las tortillas.

Traviezos de la Sierra-Mi pasado y mi presente

Introducción

A finales de febrero de 2019 postulé a la Maestría en Antropología Sociocultural (MASC) del Instituto de Ciencias Sociales y Humanidades de la BUAP. Uno de los requisitos de la convocatoria establecía la presentación de un protocolo de investigación. Desde tiempo atrás, a raíz de mi participación como becario en un proyecto de investigación en los últimos semestres de la Licenciatura en Derecho, me empecé a interesar por el tema de la migración de mexicanos a Estados Unidos. Con los limitados conocimientos que tenía sobre este fenómeno, en el protocolo presentado propuse llevar a cabo el estudio de las prácticas transnacionales de migrantes originarios de San Andrés Mimiahuapan —localidad del municipio de Molcaxac, ubicado en la mixteca poblana y de la que son originarios mis padres, abuelos y bisabuelos— establecidos en la Zona Metropolitana de Portland, en el estado de Oregon.

Durante las primeras sesiones del Seminario de Investigación mi asesora me señaló que tenía dos posibilidades para llevar a cabo mi investigación de tesis: poner en marcha mi propuesta inicial de estudiar las prácticas transnacionales de migrantes mexicanos establecidos en Estados Unidos o proponer otro tema de investigación desde una perspectiva teórica distinta al transnacionalismo. Por aquellos días, unos parientes de mi padre radicados en Hillsboro, con quienes habitualmente tenemos contacto, nos comunicaron que llegarían a finales de año a la Ciudad de México para asistir a un concurso de baile en el que participarían sus nietos y, “de pasada, vendrían a Puebla a ver su casa y darse una vuelta”. Hace unos años estos familiares se jubilaron, desde entonces acompañan ocasionalmente a sus nietos a concursos de baile en distintas partes del mundo.

Semanas después, mis padres me comentaron que irían al pueblo al funeral de una parienta que había vivido desde hacía 40 años en Estados Unidos. Decidí acompañarlos para ofrecer mis respetos a los parientes y hablar con quienes vendrían de aquel país. Al mediodía de un lunes el sol caía a plomo sobre las cabezas de las personas que rodeábamos el féretro en el cementerio de San Andrés. Algunos nos guarecimos bajo un mezquite, otros, simplemente enjugaban con un pañuelo el sudor de su frente permaneciendo incólumes. Llamó mi atención el reducido número de asistentes al sepelio, no más de veinticinco personas. Pensé que esto era muestra de la masiva migración de las últimas décadas de sanandresinos a ciudades de la región, a otras entidades del país y a la costa oeste de Estados Unidos.

Concluido el sepelio uno de los yernos de la difunta agradeció a los presentes y nos invitó a comer en la casa de la finada. En el patio se habían dispuesto mesas para recibir a los deudos. Destacaba la presencia de dos personas: Isaac, sobrino de la finada, expresidente auxiliar del pueblo y residente en Estados Unidos desde hace algunas décadas. Marcela, hija de la finada, prima de Isaac y también residente en Estados Unidos desde hace largo tiempo. Mientras familiares cercanos conversaban con ellos, el resto de los presentes se limitó a saludarlos e intercambiar algunas palabras, actitud que interpreté como una muestra de respeto por sus exitosos negocios en aquel país.

El encuentro con los tíos de mis padres y con Isaac y Marcela fue como un chispazo que me generó muchas preguntas y me hicieron recordar a otro tío, radicado en Portland, quien además de contar con un empleo asalariado, es propietario de un pequeño negocio de limpieza de alfombras y salas. Hasta antes de ingresar a la MASC, no había reparado en que estos parientes gozaban de una condición social y económica diferente a la de la mayoría de los sanandresinos establecidos en Oregon. Las nuevas lecturas que estaba realizando en los

distintos cursos de la maestría me permitieron reflexionar con mayor profundidad sobre este tema.

Ante la exigencia de redefinir mi propuesta de investigación, me propuse hacer un perfil de los migrantes sanandresinos establecidos en Estados Unidos atendiendo a su estatus migratorio y a las actividades económicas que realizaban. Esta tipología me permitió diferenciar dos grupos. Por un lado, estaban aquellos que habían regularizado su estatus migratorio al amparo de la amnistía decretada por IRCA¹, lo que les permitió hacerse de empleos estables y/o iniciar pequeños o medianos negocios. Dentro de este grupo, conformado por un puñado de sanandresinos, también ubiqué a aquellos que, sin haber regularizado su situación migratoria, devinieron en migrantes propietarios de negocios. Por otro lado, está la mayoría, son migrantes irregulares y forman parte de lo que Stephen (2002) denomina “poblaciones semi-rehenes”, cuya movilidad en el territorio está fuertemente limitada. Para ellos la posibilidad de salir y entrar de Estados Unidos, tal como lo hacen quienes han regularizado su situación migratoria, está totalmente cancelada. Tampoco han logrado salir del empleo precario, por lo que jamás gozarán de una jubilación o pensión y sus magros ingresos, en la mayoría de los casos, sólo les alcanzan para cubrir sus necesidades básicas.

La identificación de migrantes que se han posicionado económicamente en Estados Unidos a través de la propiedad de pequeños o medianos negocios me llevó a preguntarme qué posibilitó que algunos migrantes sanandresinos —documentados o indocumentados— hayan logrado este reposicionamiento. Esta pregunta se materializó en el cambio de timón

¹ La *Immigration Reform and Control Act*, también conocida como Ley Simpson-Rodino, en alusión a sus autores, fue una amnistía decretada por el gobierno estadounidense en 1987 encaminada a frenar la migración ilegal. A través de dicha amnistía se regularizó el estatus migratorio de cientos de migrantes que habían permanecido trabajando en aquel país durante seis años al momento de solicitarla.

en mi trabajo. Después de dar muchas vueltas, mi directora de tesis y yo decidimos que mis sujetos de estudio serían, por un lado, propietarios de negocios y, por otro, trabajadores.

Es importante señalar que, hasta antes del análisis de la información arrojada por las entrevistas que realicé a estos dos sujetos de estudio, siguiendo la propuesta de Cook y Binford (1995: 130), para quienes las “pequeñas unidades de producción capitalista [son aquellas] en [las] que cincuenta por ciento o más del valor se produce con mano de obra asalariada”, definí a los migrantes propietarios de negocios como “empresarios”. A la luz de la información arrojada por las entrevistas, consideré que el término “migrantes empresarios” no daba cuenta de lo que estaba observando, por lo que decidí acuñar el de “migrantes pequeños y medianos propietarios”.

En la investigación llevada a cabo me propuse responder a las siguientes preguntas:

1. ¿Qué condiciones históricas y estructurales subyacen al establecimiento de negocios de algunos migrantes sanandresinos asentados en la Zona Metropolitana de Portland?
2. ¿Qué procesos de desigualdad social han resultado de la conformación de estas nuevas clases?

Justificación

A partir de los años 70, con la implementación de políticas neoliberales y el cambio en el modelo de acumulación, resurgió con fuerza el discurso individualista de la auto realización, que exige el desarrollo de las habilidades empresariales de los individuos. Este discurso, que apela a la idea de “hacerse a sí mismo” a través del esfuerzo personal, ha tenido un fuerte impacto en la población. A contracorriente de las perspectivas reduccionistas que focalizan los atributos individuales como sustento de la actividad emprendedora, considero que el

estudio de los migrantes dueños de negocios debe tomar en consideración las condiciones históricas, económicas y estructurales que enmarcan la conformación de la clase.

Mi investigación se posiciona dentro de los estudios de la antropología crítica que analizan a los migrantes propietarios de negocios en el contexto de la desindustrialización de los países desarrollados, que ha implicado la fragmentación de la producción y la reorganización del trabajo. Desde esta perspectiva, el surgimiento de migrantes dueños de negocios ha sido analizado como expresión de procesos de autoexplotación, explotación y desigualdad social (Ortner, 2016; Lem, 2007; Narotzky y Smith, 2010; Mbembe, 2016; Harvey, 2005; Roseberry, 1986, 1983). Por mi parte, estudio estos procesos entre migrantes originarios de San Andrés Mimiahuapan, Puebla, asentados en la Zona Metropolitana de Portland, Oregon. Dentro del campo de los estudios migratorios el análisis de estos temas ha concitado menor interés, debido en gran parte a la sobrerrepresentación de los trabajadores mexicanos como fuerza de trabajo precaria y barata, por lo que mi propuesta de investigación, desde la antropología crítica, pretende abrir nuevos canales de reflexión en este campo de estudios.

Hipótesis

Los procesos de desindustrialización, terciarización y fragmentación de la producción, resultado del giro del patrón de acumulación, sentaron las bases para el establecimiento de negocios por parte de migrantes poblanos establecidos en Oregon. Estos negocios, que han permitido el posicionamiento económico de estos sujetos, se han consolidado a través de procesos de explotación de parientes y paisanos, generando una marcada desigualdad social entre migrantes sanandresinos.

Metodología

Con el objetivo de analizar la desigualdad social entre migrantes sanandresinos, me propuse desarrollar una etnografía histórica. Partiendo de la idea de que para entender lo que las personas dicen y hacen en determinadas situaciones es necesario recurrir a la historia (Roseberry, 2014; Bourgois, 2010), a la que entiendo como proceso social material en un contexto global en el que la producción de la diferencia surge en un mundo de espacios interconectados cultural, social y económicamente (Gupta y Ferguson, 2008; Wolf, 2005). Desde este enfoque, buscaba entender la forma cómo se ha moldeado la clase a partir de procesos históricos.

A partir de estas premisas, planteé realizar una temporada de tres meses de trabajo de campo en la Zona Metropolitana de Portland con la finalidad de hacer observación participante y directa, así como entrevistas semiestructuradas. Sin embargo, como señalan Cuenca y Schettini (2020), en el contexto de la pandemia del Covid-19 y el aislamiento social que ha conllevado, los proyectos de investigación en las ciencias sociales han sufrido diferentes transformaciones, una de ellas ha sido la suspensión del trabajo en campo. Ante esto se ha tenido que repensar la forma de hacer investigación prescindiendo del trabajo *in situ*. Frente a esta limitante, decidí utilizar los recursos tecnológicos a mi alcance (redes sociales, chats, video llamadas, etc.) para lograr el acopio de información necesario.

El acopio de información fue dividido en dos fases: en la primera llevé a cabo entrevistas virtuales semiestructuradas a migrantes propietarios de pequeños y medianos negocios y a trabajadores establecidos en la Zona Metropolitana de Portland. En la segunda realicé entrevistas semiestructuradas a migrantes retornados a San Andrés Mimiahuapan y la Ciudad de Puebla. Estas entrevistas se hicieron por medio de canales digitales y de manera

presencial. El empleo de medios digitales me llevó a cuestionarme sobre las implicaciones de no hacer trabajo de campo, sustento del trabajo etnográfico.

Sobre el tema de “situarse en campo”, Sandoval (2011) argumenta que, debido a la proliferación de los recursos tecnológicos en la vida cotidiana, ha habido un replanteamiento sobre las nociones clásicas de espacio y distancia geográfica. Esto, en gran medida, debido a que socialmente se ha optado por otras vías de comunicación como resultado de la posibilidad de prescindir de la presencialidad y lo geográfico (Denzin y Lincoln, 2003; Ruíz, 2015), que ha resultado en la conformación de contextos debido a que el intercambio de información se ha reconfigurado. En tal sentido, se asume que en la realización de una etnografía los elementos medulares de la recopilación de información —como situarse en campo, generar relaciones empáticas o mantener un vínculo con los informantes que se refuerza por medio de la interacción cotidiana— no corresponden a la misma dinámica en contextos cibernéticos y, por tanto, son transformados (Sandoval, 2011). Por ello, en la obtención de información a través de medios electrónicos se pondera el contacto a través de la oralidad, sin dejarse de lado la palabra escrita, por ejemplo, usando chats o blogs. A decir de Mosquera (2008), la obtención de información mediada por plataformas digitales no está exenta de los problemas habituales de la inmersión en campo con los que se enfrentan los investigadores.

Ante estas propuestas me pregunto: ¿es posible realizar una etnografía virtual? A la fecha, una vez que he concluido la redacción de mi tesis, no han dejado de saltar en mi cabeza dudas y preguntas al respecto. Una de ellas tiene que ver con la observación participante, que ha sido definida como una de las estrategias metodológicas más importantes de la etnografía para “situarse en campo”. Al respecto, Guber (2011: 52) ha señalado que:

La aplicación de esta técnica para obtener información [...] supone que la presencia (la percepción y experiencia directas) ante los hechos de la vida cotidiana de la población garantiza la confiabilidad de los datos recogidos y el aprendizaje de los sentidos que subyacen a dichas actividades. La experiencia y la testificación son entonces la fuente de conocimiento del etnógrafo: *él está allí* (cursivas mías).

Pareciera que la imposibilidad de la presencialidad, “de estar allí”, de realizar observación participante en tiempos del Covid-19 pone en entredicho la información recabada virtualmente como sustento de una etnografía, mucho menos de una etnografía histórica como la que en un inicio me propuse realizar. No obstante, considero que la información recabada a través de entrevistas virtuales me permite llevar a cabo un análisis de corte antropológico. En aras de superar, en la medida de lo posible, las limitaciones impuestas por la pandemia para hacer trabajo de campo y observación participante, he seguido diversas estrategias, que enseguida describo.

Debido a que la resignificación geográfica fue transformada a un espacio virtual, me propuse recopilar información por medio de interacciones directas con los informantes a través de videollamadas o llamadas y de chats. Dado que la interacción por este último medio no necesariamente se da en tiempo real, la recopilación de la información se hace a partir de una interacción entre sujetos que entran y salen del canal de comunicación, lo que posibilita mantener más de una conversación a la vez (Mosquera, 2008). Durante el contacto con mis informantes por medio de chats, la posibilidad de entrar y salir de los canales de comunicación y mantener una dualidad *on line/off line* me permitió obtener información de forma rápida. Aunque es precisamente por esta velocidad con que circula la información que se corre el riesgo de que esta información sea imprecisa o errónea, por lo que la utilización

de esta herramienta me exigió un rigor minucioso con el propósito de no acrecentar los riesgos en la recolección de información a través de este medio.

Respecto a la imposibilidad de hacer observación participante una alternativa que me planteé consistió en realizar observación durante las videollamadas con mis informantes. Sin embargo, pronto me di cuenta que observar bajo estas condiciones resultaba sumamente limitado. Por ejemplo, al entrevistar a uno de mis informantes, con el que había mantenido alguna interacción anterior, me aseguró que respondería con la verdad a las preguntas que le haría. Sin embargo, al analizar la información obtenida, pude observar contradicciones (cfr. Capítulo III). La imposibilidad de “estar allí” me impidió confrontar lo dicho por el informante a través de la observación. Esto me llevó a cuestionarme sobre la “calidad” de la información que había recabado.

Considero que prescindir del trabajo de campo y la observación participante repercute tanto en la fiabilidad de la información que se obtiene, como en su análisis. La imposibilidad de llevar a cabo una interacción cara a cara con los sujetos de estudio resulta en “la [im]posibilidad de la experiencia” (Cuenca y Schettini, 2020). Aunque es posible obtener información valiosa a través de plataformas virtuales, las limitaciones que impone plantean la necesidad de reflexionar si es posible hacer una etnografía en el sentido clásico del término.

Por todos estos inconvenientes y con el objetivo de que mi investigación preservara su carácter antropológico, decidí que mi análisis tendría como sustento “estudios de caso”. En acuerdo con Escudero *et. al.* (2008), defino a los estudios de caso como una herramienta metodológica que posibilita el análisis de contextos específicos a partir de un conocimiento de mayor profundidad de nuestros sujetos de estudio. Las particularidades que resultan de los estudios de caso constituyen el punto de partida para formular generalizaciones (Escudero, *et. al.* 2008). En este sentido, la información arrojada por las entrevistas -virtuales

y presenciales- me permitió responder a las preguntas de investigación que guiaron mis indagaciones.

Otro de los problemas que implicó el uso de la virtualidad fue el acceso a los informantes. No obstante haber identificado a informantes clave con base en el grado de confianza e interacción adquiridos con antelación y por la claridad y facilidad con que me transmitían distinta información, el *rapport* que esperaba generar nunca terminó de consolidarse. Cada vez fue más difícil acceder a sanandresinos propietarios de negocios y trabajadores que estuvieran dispuestos a hablar sobre sus trayectorias de vida y laborales a través de una pantalla y, en el peor de los casos, sólo de quien escucharían su voz en la bocina de algún dispositivo electrónico.

A pesar de las adversas condiciones aquí descritas, logré entrevistar a veinticinco sanandresinos, migrantes activos o con experiencia migratoria. Quince asentados en la Zona Metropolitana de Portland. Siete son propietarios de pequeños y medianos negocios, seis son trabajadores y dos pensionados. Las entrevistas que se aplicaron a este grupo fueron semiestructuradas y se realizaron a través de Google Met y Facebook Messenger.

Entre los otros diez sanandresinos entrevistados cinco están asentados en la ciudad de Puebla y cinco en San Andrés Mímiahúpan. Respecto a los primeros, tres fueron entrevistados de manera presencial y dos de manera virtual a través de Whatsapp. Dos de estos entrevistados son migrantes retornados, una era esposa de un sanandresino que fue bracero y dos más son hijos de un sanandresino migrante. En todos los casos las entrevistas fueron semiestructuradas. Los cinco sanandresinos asentados en San Andrés son migrantes retornados. Con todos los sanandresinos de este grupo apliqué entrevistas semiestructuradas presenciales. Además, logré obtener información a través de conversaciones informales, durante mis estancias en San Andrés.

Estructura de la tesis

Esta tesis está conformada por tres capítulos. En el primero, “Migrantes dueños de negocios: ¿emprendedores o nuevas clases sociales?”, defino las coordenadas teóricas que guiaron mi investigación sobre el surgimiento de nuevas clases y desigualdades sociales. Analizo distintos trabajos que, desde distintas perspectivas y disciplinas, se han empeñado en estudiar la constitución de negocios por parte de migrantes. En tal sentido, señalo autores que han realizado investigaciones sobre este fenómeno desde la economía política crítica, poniendo énfasis en aquellos que han abordado la conformación de emergentes clases y desigualdades sociales en el contexto de la acumulación flexible. Parte importante de este capítulo se sustenta en el análisis de la interpelación que se ha hecho los individuos desde la ideología de la clase dominante para establecer negocios a través de los Aparatos Ideológicos del Estado.

En el segundo capítulo, “Las migraciones de los sanandresinos”, analizo el impacto que las transformaciones económicas, políticas y sociales, implementadas a partir del tránsito del fordismo al régimen de acumulación flexible, tuvieron en dos lugares específicos: San Andrés Mimiahupan, Puebla y el Área Metropolitana de Portland, Oregon. Mi objetivo es evidenciar los contextos que impulsaron la migración de los sanandresinos a partir de la década de los 70 a distintas ciudades de la región y, principalmente, al oeste estadounidense, con la finalidad de develar las condiciones que posibilitaron el surgimiento de sus negocios. Por otro lado, me propongo hacer visibles los procesos de proletarización que experimentaron los sanandresinos y que han moldeado su reproducción social desde hace algunas décadas.

En el tercer capítulo, “La conformación de nuevas clases y desigualdades sociales. El caso de migrantes dueños de negocios y trabajadores sanandresinos establecidos en Oregon”,

analizo, a través de mi propuesta teórica expuesta en el primer capítulo, las expresiones de las distintas desigualdades surgidas entre dueños de negocios y trabajadores y propietarios, las formas de interacción entre ambos sujetos y la forma en cómo dirimen sus controversias. Además, estudio la manera como el discurso del emprendedurismo interpela a los sanandresinos y las respuestas a este discurso hegemónico, tanto de los dueños de negocios como de trabajadores. En el último apartado analizo las afectaciones que sufrieron los negocios de los sanandresinos durante los meses de confinamiento impuesto por la pandemia de Covid-19, cuáles fueron las estrategias que emplearon para sobreponerse a esta crisis y la emergencia de nuevas desigualdades sociales en este contexto.

Capítulo I. Migrantes dueños de negocios: ¿emprendedores o nuevas clases sociales?

Introducción

El objetivo de este capítulo es definir mi propuesta teórica de investigación a partir de la revisión de distintos trabajos que han estudiado, desde distintas perspectivas y disciplinas, el surgimiento de negocios de migrantes y de autores que ubico dentro de la perspectiva de la economía política crítica, que han analizado la conformación de emergentes clases y desigualdades sociales en el contexto de la puesta en marcha del modelo de acumulación flexible, que ha implicado la reorganización de la producción y el trabajo.

El capítulo está conformado por cuatro apartados. En el primero, reviso trabajos que, desde las Ciencias Sociales, Económicas y Administrativas, han estudiado la actividad empresarial de migrantes a partir del concepto de “emprendedurismo”. Este discurso enfatiza las capacidades, experiencias, orígenes culturales y niveles educativos de los individuos para emprender negocios y su responsabilidad en el éxito o fracaso de sus empresas.

En el segundo apartado, en un intento crítico del discurso del emprendedurismo reflexiono sobre la categoría marxista de “ideología” que me permite entender al emprendedurismo como parte de la ideología de la clase dominante desplegada en la fase de acumulación flexible de capital. Es importante señalar que la ideología, como elemento central de la hegemonía de las clases dominantes, aunque es impuesta también es respondida por los sectores subalternos. Considero que el concepto de ideología será de utilidad para comprender la forma cómo migrantes dueños de negocios y trabajadores responden al discurso del emprendedurismo.

En un tercer apartado hago un rápido recorrido por los trabajos de algunos estudiosos de la migración de mexicanos a Estados Unidos que han acuñado la perspectiva del transnacionalismo y de trabajos en los que se analiza el caso de migrantes propietarios de negocios. Aunque estos autores no hablan explícitamente del “emprendedurismo”, en sus análisis se observan características centrales de esa perspectiva. Entre ellos destacan quienes enfatizan los mercados étnicos ligados a la nostalgia del terruño de los migrantes como un “nicho de oportunidad” para quienes anhelan abandonar el trabajo asalariado y la movilidad social.

En el último apartado reviso autores que ubico dentro de la economía política crítica y que considero clave para analizar las migraciones contemporáneas y hacer una propuesta para el estudio de los migrantes dueños de negocios. Esta perspectiva me permite plantear que el sujeto “migrante propietario de un negocio” es resultado de las transformaciones estructurales de las últimas décadas, que tuvieron como corolario la conformación de nuevas clases y desigualdades sociales. Para el caso que me ocupa, migrantes sanandresinos dueños de negocios en Oregon, concluyo que las transformaciones de la economía estadounidense, específicamente su terciarización, posibilitaron la incursión de migrantes mexicanos en el mundo de los negocios, hecho que marcó el surgimiento de nuevas clases y desigualdades entre estas poblaciones.

I.1 El emprendedurismo

Existe una abundante bibliografía sobre migrantes mexicanos a Estados Unidos a partir de su papel como trabajadores precarizados en los campos agrícolas (Izcara, 2019, 2017, 2009, 2004; Herrera, Massieu y Revilla, 2010; Mines, 2016), la industria de la construcción (Levine, 2015, 2005; Rivermar y Flores, 2015; Rocha, 2011; Canales, 2002), la manufactura

y los servicios (Alarcón *et al.*, 2012; Ramírez, 2011; Sotelo, 2001; Delgado *et al.*, 2009; Hondagneu y Ávila, 1997) y como vendedores ambulantes o comerciantes informales (Hondagneu *et al.*, 2011; D'Aubeterre, 2011; Zlolski, 2000). En contraste, los migrantes que han logrado posicionarse económicamente en los lugares de destino a partir del establecimiento de negocios propios han concitado menor atención de los especialistas, probablemente esto se deba a que persiste la idea de que los migrantes mexicanos mantienen bajas tasas de incursión empresarial, además de su sobrerrepresentación como fuerza de trabajo desechable.

Una de las vertientes desde las que se ha estudiado el sujeto migrante propietario de negocios es la que parte del concepto de “emprededurismo”. Categoría que, en los últimos años ha sido privilegiada tanto en las Ciencias Sociales, como en las Ciencias Económicas y Administrativas y por diversos organismos e instituciones internacionales para caracterizar y explicar el emergente fenómeno empresarial entre migrantes (Martínez, 2018; Mancilla y Lima, 2014; Silva y García, 2012; Uribe y de Pablo, 2011; Narváez, 2012). Los principales conceptos de análisis de esta propuesta son el capital humano y las ventajas comparativas individuales. Por su parte, organismos e instituciones internacionales y organizaciones de la llamada sociedad civil han asociado al emprendedurismo con el desarrollo económico. Uno de estos organismos es el *Global Entrepreneurship Monitor* (GEM)² que, además de identificar en cada país distintos factores que favorecen o no al emprendedurismo, presenta un corpus literario que funciona como guía para fomentar la actividad emprendedora. El GEM define esta actividad “[...] como cualquier intento llevado a cabo por los individuos de

² El *Global Entrepreneurship Monitor* es un informe realizado por el Babson College y The London Business School, coordinados por la Global Entrepreneurship Research Association, la Universidad del Desarrollo de Chile, el Tecnológico de Monterrey y la Universidad Tun Abdul Razak.

empezar una nueva empresa, incluyendo cualquier intento de volverse auto-empleado” (Narváez, 2012: 1). En esta definición destaca la idea de que las cualidades y aptitudes individuales de los sujetos son factores clave en el logro del emprendimiento.

Uribe y de Pablo (2011) sostienen que en el “emprendedor” se condensa un cúmulo de cualidades, entre las que destacan las capacidades para sobreponerse a condiciones adversas en la búsqueda de la consolidación empresarial y para innovar en el nicho en que incursionan y la disposición de los emprendedores para crear nuevas oportunidades de negocios. Narváez (2012) agrega a estas cualidades la disposición para correr riesgos. Subyace a esta posición un discurso que se sustenta en la autorrealización, la autonomía personal y un acendrado y exacerbado individualismo (Rameri, 2017). Desde esta perspectiva, el “éxito” o el “fracaso” en los negocios o en los espacios laborales son vistos como una responsabilidad personal.

Maqueda *et. al.* (2003) señalan que, además de poseer capacidades creativas e innovadoras, el emprendedor requiere de esfuerzos y sacrificios y de mucha energía, por lo que es necesario “tener vocación” para emprender. Estos autores también privilegian las aptitudes del emprendedor, entre las cuales ubican factores genéticos (¡sic! y ¡re-sic!) y familiares como posibles detonantes del éxito. En ese sentido, cuando Narváez (2012) habla del éxito del emprendedor señala la necesidad de establecer una “cultura emprendedora”, sustentada en la promoción del espíritu emprendedor que fomente la actividad.

Por su parte, Melián y Campos (2009), en su trabajo sobre el emprendedurismo y la economía social, señalan la importancia de lo que llaman “el emprendedurismo desde la base” como mecanismo de inserción laboral durante periodos de crisis, su análisis se centra en la crisis económica de 2008. Argumentan que, debido a las limitaciones de las políticas de trabajo tradicionales, los emprendedores han tendido a estimular el surgimiento de

propuestas novedosas ligadas al “desarrollo local” para incentivar la creación de trabajos estables a partir de la constitución de micro, pequeñas y medianas empresas. Vale la pena señalar que las autoras nunca aclaran cuáles son las políticas de trabajo tradicionales y cuáles sus limitaciones. Una buena parte de sus propuestas se ubican en lo que llaman “nueva economía social”, que se refiere a las actividades consideradas dentro del sector de los servicios sociales o de proximidad.

Dentro de sus propuestas, Melián y Campos (2009: 45) destacan las “fórmulas empresariales” como vía para la inserción sociolaboral de sujetos que tienen mayor riesgo de exclusión, “[...] mujeres, inmigrantes, personas discapacitadas, etc.” Lo que las lleva a plantear que este tipo de iniciativas son llevadas a cabo por “emprendedores sociales”, a quienes consideran distintos del empresario o el emprendedor “común”, debido a que forman empresas en donde el lucro no es el fin o al menos no es el fin primario (Melián y Campos, 2009). De esta forma perfilan a un “emprendedor distinto” caracterizado no por un autoempleo individual sino cooperativo, que favorece la parte social tanto como la económica en su empresa y que la dota de medios de control democráticos para la toma de decisiones. Las autoras señalan que esto resulta en una mayor cantidad y calidad de empleo y crecimiento y desarrollo equilibrado y sostenible (Melián y Campos, 2009: 53). De esta manera, emerge la figura de un “emprendedor social” caracterizado no por el individualismo y que parece desligado de las condiciones que impone el libre mercado. Melián y Campos explican que una de las principales razones que pueden dar cuenta del surgimiento de este tipo de propuestas es la sensibilización del emprendedor con una problemática social concreta y que ello deriva en la inclusión de sujetos excluidos de los mercados laborales, siendo estos proyectos motores para la inclusión y el desarrollo local.

Aunque esta “forma empresarial”, como Melián y Campos (2009) la llaman, parece ser una alternativa al individualismo imperante en la actividad emprendedora, es importante señalar las contradicciones derivadas de esta propuesta. Si bien Melián y Campos (2009) hacen referencia a las limitaciones de las formas tradicionales de trabajo y las conciben como estimulantes para la constitución de negocios con un enfoque social, se mantienen absortas tratando de definir el perfil de un sujeto emprendedor distinto al tradicional, por lo que no son capaces de observar que, precisamente, los ajustes productivos a nivel mundial han eliminado formas de organización del trabajo y limitado su efectividad (Harvey, 2005). La satisfacción de la demanda de los servicios sociales no deja de estar inserta en la economía capitalista en la que, si bien los trabajadores pueden ser parte de las decisiones laborales, la inclinación a la generación de plusvalía y las relaciones de explotación son inevitables (Lem, 2007).

Al respecto Mbembe (2016) señala que la expansión global de los mercados, iniciada en los albores del siglo XXI, se sustenta en la noción que sostiene que todos los aspectos y situaciones de la vida pueden ser ofrecidos en los mercados. Esto implica la mercantilización absoluta de la vida y de sus cotidianidades, lo cual tiene un impacto directo en el mundo del trabajo. Mbembe (2016), sostiene que estas transformaciones se observan en la desaparición del trabajo, redundando en sujetos inestables.

Si en otra época, como sostiene Denning (2014), el drama del trabajo se constituyó en la explotación de los trabajadores, ahora el gran problema de los individuos reside en no poder ser explotados. Esta situación moldea una “[...] humanidad superflua, librada al abandono y totalmente prescindible para el funcionamiento del capital” (Mbembe, 2016; 25). Situación que incide directamente en las subjetividades de las personas, las cuales son interpeladas por la posibilidad de crear una nueva condición humana a través de convertirse

en «empresarios de sí mismos». Esta interpelación moldea un sujeto acorde a las necesidades del capital, que en el neoliberalismo se caracteriza por su absoluta flexibilización, lo que redundaría en el surgimiento de un individuo aparentemente nuevo, al cual se le observa como una creación natural de la vida e inevitablemente atado a las condiciones del mercado.

Precisamente la argumentación de Harvey (2005) en el sentido de que el capitalismo actual está caracterizado por la acumulación por desposesión, implica la mercantilización de todo tipo de activos (materiales e inmateriales). Así, cuando Melián y Campos (2009) caracterizan al emprendedor social como un sujeto sensibilizado con una problemática concreta, que prioriza la atención de la misma antes que la maximización de los recursos económicos, dejan de lado la mercantilización real de esos activos que el “emprendedor social” está explotando para su propio beneficio. Aunque las dinámicas de interacción en las empresas y la búsqueda de inclusión de sujetos vulnerables sea una de las cartas de presentación de estas formas de la nueva economía social, subyacen condiciones inherentes al régimen de acumulación neoliberal que obligan a los sujetos a insertar sus empresas bajo las condiciones imperantes del capital. Aunque Melián y Campos (2009) señalan que las problemáticas sociales se erigen como necesidades a satisfacer, no contemplan que estas son parte de las dinámicas impuestas por el libre mercado. En este sentido, podemos decir que la mercantilización de los activos sociales devela la capacidad del capital para intervenir en todos los niveles de las relaciones sociales, ocultándose bajo una cara amigable, distinta, en aras de la maximización de las ganancias.

Otros autores que estudian el emprendedurismo entre migrantes son Fernández *et. al.* (2013), que hacen una revisión de la bibliografía que, desde distintos enfoques teóricos, da cuenta de la actividad empresarial de mexicanos establecidos en Estados Unidos. Asimismo, con base en un análisis estadístico, realizan un informe preliminar de lo que llaman el

“espíritu empresarial de los migrantes mexicanos en Estados Unidos”. En esta misma línea, Martínez (2018), haciendo uso de técnicas de investigación cualitativas, establece los factores que contribuyeron a la detección de oportunidades que les permitieron a mexicanos establecidos en Quebec, Canadá, la creación de empresas. A decir de Martínez (2018), estos factores son la experiencia previa en negocios, el apoyo familiar y el conocimiento del territorio donde se establecen las empresas. Asimismo, identifica la importancia del posicionamiento étnico del grupo al que pertenecen los migrantes emprendedores y el impacto social que generan en su grupo de origen, este último tema será analizado a detalle más adelante.

En esta perspectiva se encuentran también los trabajos de Mancilla y Lima (2014) y de Silva y García (2012), quienes estudian a migrantes emprendedores en Chile y España, respectivamente. Ambos trabajos coinciden en señalar los factores sociales y legales y los atributos individuales de los migrantes como determinantes para emprender negocios. Los autores subrayan el interés por desarrollar proyectos personales y trabajar de manera independiente, así como el estatus legal y el tiempo de residencia en los países receptores. Respecto a los atributos individuales destacan el nivel de educación, la experiencia previa de emprendimiento, el control de su propia persona, la creatividad, la autonomía y la autoeficacia.

Como podemos observar, en los argumentos de estas investigaciones subyace un acendrado individualismo que deja de lado el análisis de las condiciones históricas y estructurales que han resultado en una mayor precarización del trabajo. Estos trabajos tampoco observan las cambiantes condiciones laborales a nivel global que marcan la precarización del trabajo y que, desde el discurso neoliberal del emprendedurismo, impulsan a las personas a “adaptarse” a las exigencias del capital (Vázquez, 2018).

Desde una perspectiva crítica al emprendedurismo y al énfasis en el capital humano como factor central de la actividad empresarial, Ruíz (2006) señala que, a nivel global, presenciamos una acometida del neoliberalismo que en el terreno de la organización del trabajo se ha distinguido por flexibilizar los procesos productivos y ha propiciado la mercantilización de todos los aspectos de la vida, incluyendo las relaciones sociales, ante lo cual hemos quedado atrapados en la lógica del libre mercado. Esta ofensiva neoliberal ha transformado, entre muchas otras cosas, la economía de las ciudades a nivel global. Tales procesos son observables, por ejemplo, en el creciente sector servicios, posibilitando el surgimiento de pequeñas y medianas empresas (Ruíz, 2006).

En un análisis realizado sobre el estado de las PYMES (pequeñas y medianas empresas) a nivel mundial, Valdés y Sánchez (2012) señalan que, al finalizar la primera década del 2000, el 99% de las empresas en Estados Unidos eran PYMES, las que generaban aproximadamente 70% de empleos nuevos anuales a nivel nacional. Según Ruíz (2006: 70), el surgimiento acelerado de empresas ha resultado en “[...] una alternativa a los mercados laborales, en donde el desempleo, el subempleo y la precariedad, son la norma”. Esta interpretación puede derivar en concebir al migrante propietario de un negocio como “un actor racional que diseña estrategias”³ para remontar la precariedad que ha definido su trayectoria laboral, argumento que está anclado al acendrado individualismo que caracteriza la perspectiva del emprendedurismo y que discutiremos en el apartado siguiente.

³ Agradezco a la doctora María Eugenia D’Aubeterre haberme sugerido la utilización de este término.

I.2. Una reflexión crítica del discurso del emprendedurismo

Wolf (2001: 50-51) anota que la desigual relación que se estableció entre desposeídos y propietarios posibilitó el desarrollo “de racionalizaciones que explicaban, en apariencia, por qué esta situación era tanto una ventaja para los poseedores como para los desposeídos”. Marx y Engels definieron estas racionalizaciones como “ideología”, a la que concibieron como “las ideas de la clase dominante” (Wolf, 2001: 51). Aunque este argumento arroja luces para comprender la cuestión de los discursos y racionalizaciones que se generan para asegurar la reproducción y acumulación de capital, según Wolf (2001: 52), no deja de ser una definición ambigua en tanto sólo alude a la forma como se constituyen las circunstancias mediante las cuales los sujetos comprenderán su realidad, pero no es enteramente útil para explicar cómo el discurso, la ideología de la clase dominante, que está conformada por ideas, es asimilado por la gente y por qué.

Wolf (2001: 67) responde a estas interrogantes recurriendo a Althusser, quien anota que las influencias de la clase dominante no necesariamente se dan en la estructura política, en el Estado, ni tampoco tienen como eje medular de su accionar la represión, sino que la dominación se manifiesta en el actuar de la vida cotidiana, lo que refiere al concepto gramsciano de hegemonía, que implica procesos de cohesión, entendida como la dirección intelectual y moral en la búsqueda activa del consenso, y de coerción que implica la utilización de la fuerza.

A partir de la idea de que la ideología es indispensable para mantener las condiciones de explotación en las relaciones de trabajo capitalistas, Althusser (1988: 20) plantea que la reproducción de la fuerza de trabajo no se reduce al aseguramiento de las condiciones materiales (salario), sino también requiere de su aseguramiento fuera del espacio laboral por

medio del sometimiento a la ideología dominante. Este sometimiento se realiza a través de distintas instituciones que actúan bajo un proyecto de clase vía de lo que Althusser (1988: 24) denomina “Aparatos Ideológicos del Estado” (AIE).

La clase dominante ejerce su hegemonía por medio de un aparato represor que garantiza el mantenimiento de las condiciones de explotación de una clase sobre otra, pero también echa mano de una lucha ideológica que se lleva a cabo por medio de los AIE, los que no sólo se identifican en el ámbito público, sino también en el privado. Los AIE “[...] como forma predominante, pero, secundariamente y en situaciones límite, utilizan una represión muy atenuada, disimulada, es decir simbólica” (Althusser 1988: 27). En suma, la ideología de la clase dominante interpela a los sujetos a través de sus prácticas, sus pugnas y sus relaciones.

El discurso del “emprededurismo” es precisamente una de las expresiones de la ideología de la clase dominante en el régimen de acumulación flexible que, en última instancia, conlleva la aceptación de las precarias condiciones laborales impuestas por este régimen. Bajo este discurso se esconde la evasión de las responsabilidades del capital y del Estado con el trabajo en un contexto de desindustrialización y fragmentación de la producción en aras de recuperar las tasas de ganancia en tiempos de crisis (Atzeni, 2014).

El cambio en el régimen de acumulación de capital —que transitó de la producción en masa o fordismo a la acumulación flexible, caracterizada por la flexibilidad de los procesos laborales, los mercados de fuerza de trabajo, los productos y las pautas de consumo— ha implicado no sólo la transformación de las condiciones de producción y reproducción de los trabajadores, sino también la puesta en marcha de un esquema de reproducción coherente con ese sistema, lo que requiere la generación de comportamientos impulsados por presiones colectivas ejercidas por diversas instituciones (Harvey, 1998: 105). Entre esas presiones se

encuentran aquellas que inducen nuevas concepciones de necesidades y deseos fundamentales de vida, destacadamente el individualismo y la realización personal, que van de la mano de orientaciones psicológicas y sociales que interpelan a los individuos a mejorar su estatus social, definiendo así estilos de vida (Harvey, 2005).

Desde la ideología de la clase dominante se estimulan anhelos sustentados en una polarización social entre las inmensas clases trabajadoras y las diminutas clases que dominan los procesos productivos, resultando en un ocultamiento de las tensiones inherentes entre unos y otros, es decir, en un ocultamiento de sus contradicciones (Larraín, citado en Wolf, 2001: 53). En este sentido, siguiendo a Elyachar (2005), podemos decir que la acumulación por desposesión, sustento de la acumulación flexible (Harvey, 2005), opera a través de la mercantilización de activos materiales (tierra, recursos naturales) e inmateriales (ideas, identidades), que resulta en la apropiación por parte de los “agentes individuales” de la idea y el hecho mismo de las actividades exitosas, culminando en el afán de los trabajadores de establecer negocios como un camino alternativo al éxito y la movilidad social.

En mi análisis sobre el discurso del emprendedurismo y el hacerse a sí mismos entre los migrantes sanandresinos propietarios de negocios, utilizaré las categorías de ideología y hegemonía para indagar no sólo cómo estos sujetos asimilan este discurso, sino también qué respuestas dan desde su propia experiencia y, con ello, superar el individualismo, tema central de quienes hacen suya la perspectiva del emprendedurismo.

I.3. La perspectiva transnacional

Eduardo Guarnizo (1997), uno de los más destacados representantes de la propuesta transnacionalista, plantea que la densa red de relaciones sociales, culturales y económicas construidas en el proceso migratorio, ha generado lo que se ha denominado la

“transnacionalización de la migración”. En lugar de concebir la migración como un simple proceso de movilidad espacial definitivo o temporal, Guarnizo la define como la creación de circuitos sociales a través de la frontera por los cuales se da el intercambio de personas, información, ideas y bienes.

Desde esta perspectiva, el autor señala que, en el caso de la población migrante, convertirse en auto-empleado, independientemente de la escala y tipo de actividad que se realice, constituye en sí mismo un proceso innovador con respecto al modo dominante y tradicional como los inmigrantes mexicanos han sido y son incorporados en la sociedad receptora. El cúmulo de historias sobre empresarios migrantes exitosos que circulan entre estas poblaciones ha favorecido la ideología del esfuerzo propio y la iniciativa empresarial independiente (Guarnizo, 1997: 161 y 188).

Para Guarnizo (1997), el periodo de residencia de los migrantes en Estados Unidos, relativamente dilatado, es un factor central en la explicación del emprendimiento de negocios. Por ello, las poblaciones migrantes originarias del occidente de México, región histórica de la migración mexicana al vecino país del Norte, han tenido mayores posibilidades para emprender negocios exitosos que quienes han arribado a Estados Unidos en las últimas décadas. La acumulación de capital social para el inicio y funcionamiento de negocios es expresión clara del mayor tiempo de residencia y de una ventaja sobre aquellos que han arribado más recientemente y que intentan convertirse en auto-empleados (Guarnizo, 1997: 173).

Los mercados étnicos, nostálgicos y culturales son los nichos de mercado en los que mayormente incursionan los empresarios migrantes. Al ofrecer bienes y servicios propios de la sociedad de origen, usando los mismos patrones sociales de interacción comercial, las empresas de migrantes contribuyen al mantenimiento y reproducción de la cultura del grupo

y a la constante reinvencción de la “mexicanidad” en medio del mundo estadounidense (Levitt, 2018). Retomando el concepto de “economía étnica”, Guarnizo (1997: 187) argumenta que ésta es “una fuente de resistencia, orgullo y elevación de autoestima grupal” al estereotipo negativo y condescendiente que la sociedad dominante ha impuesto al inmigrante mexicano como trabajador y sin iniciativa empresarial que lo pueda sacar de la pobreza. No obstante, el autor anota que, como medio de incorporación social, las empresas de inmigrantes son puentes de la reestructuración y polarización de clase entre estas poblaciones (Guarnizo 1997: 187).

Siguiendo también la idea del “auto-empleo”, Zhou (2006: 239) sostiene que los migrantes son más propensos a autoemplearse que los nativos por motivos de discriminación en el mercado de trabajo, resultado de su deficiente conocimiento del idioma y su poca experiencia laboral, que los empuja a buscar en el trabajo independiente una alternativa para abandonar estas desfavorables condiciones. Por otro lado, al observar las economías de enclave, que son un tipo de economía étnica, Zhou (2006) señala que estas economías se distinguen, principalmente, por englobar un carácter dual: están constituidas por un componente estructural y uno cultural. Respecto de esta dualidad, la autora afirma que en las actividades de carácter económico (estructural) subyace una especie de reciprocidad expresada en una solidaridad mutua y una confianza vigilada (cultural). Es decir, hay “[...] mecanismos de apoyo y control necesarios para la vida económica en la comunidad, para reforzar las normas y valores y para sancionar los comportamientos socialmente desaprobados” (Zhou, 2006: 236). En esta economía de enclave, las redes sociales son cruciales para la inserción laboral de los migrantes recién llegados a Nueva York.

Zhou señala una armoniosa relación en las actividades que se realizan en la economía étnica, que van más allá de las meras transacciones económicas. El argumento de Zhou

(2006) se sustenta en su trabajo de campo con mujeres migrantes de origen chino empleadas en la industria textil neoyorquina. Debido a esa norma común de reciprocidad, estas mujeres, que generalmente tienen un bajo conocimiento del idioma inglés y poca o nula experiencia laboral, asumen que trabajar en un barrio de connacionales es la mejor opción para ellas. No obstante, la reciprocidad y solidaridad del grupo, los salarios que devengan estas trabajadoras son más bajos que en otros establecimientos de la ciudad. Sin embargo, argumenta Zhou (2006), en esos lugares estas trabajadoras no contarían con la reciprocidad que les ofrece la economía étnica.

Por su parte, Rodríguez (2014) señala que, debido a la cada vez mayor presencia de mexicanos residentes en Estados Unidos, se ha observado el aumento de la demanda de productos y servicios del país de origen y, con ello, el crecimiento de los mercados étnicos y de las empresas propiedad de migrantes. Rodríguez (2014) sostiene que el establecimiento de esos negocios es una forma de autoempleo resultado, en muchos casos, de la inversión de los ahorros de los migrantes que han trabajado en empresas propiedad de migrantes. La autora señala que, frente al fracaso de insertarse exitosamente en el mercado laboral, los migrantes deciden convertirse en autoempleados como “empresarios étnicos”. Para ellos la cultura, la historia familiar, el capital humano y el apoyo de la comunidad -a la que se integran como migrantes no legales- y la contratación de familiares y paisanos en condiciones desventajosas, son “ventanas de oportunidad” para iniciar negocios (Rodríguez, 2014:79).

Como podemos observar, en su análisis sobre las actividades empresariales de migrantes asentados en Estados Unidos, en estos tres autores subyace la idea de la “reinención de la identidad y la cultura nacionales” en un espacio transnacional. Al respecto, vale la pena preguntarnos a qué se refieren los autores cuando hablan de una cultura e identidad nacional, mexicana o china. Desde mi punto de vista, esta idea se liga a la

perspectiva que concibe a la cultura como un todo ordenado que constituye entidades diferenciadas y acotadas a las que los individuos pertenecen (Crehan, 2004) y que, en el escenario de las migraciones masivas contemporáneas, los sujetos transportan como parte de su equipaje y reproducen o reinventan en los lugares de destino. Al ser analizado el argumento que refiere estas prácticas como una reinvención de la “mexicanidad” y el fortalecimiento de la cultura compartida, pero también a través de las condiciones laborales subyacentes, cobra relevancia el argumento de Jameson (citado en Roseberry, 2014: 140), quien sostiene que “el otro lado de la cultura es sangre, tortura, muerte y horror”.

En acuerdo con Carrier (2016: 43) podemos decir que el giro al culturalismo en la antropología, que se ha dispersado hacia otras disciplinas sociales, se debe en gran medida a la predominancia de un enfoque interpretativo, señal distintiva del posmodernismo. Aminorando una perspectiva enfocada a la indagación de causa y consecuencia de los fenómenos sociales. Condición que ha devenido de nuevas formas de consumismo y la definición de estilos de vida, implementadas a partir de la década de los setenta.

Por otro lado, en el trasfondo de estas investigaciones sobre la actividad empresarial de los migrantes puede observarse la figura del “emprendedor”. Este análisis desde la perspectiva transnacionalista resulta en una ceguera que impide observar las relaciones asimétricas de clase que se establecen entre propietarios y trabajadores, así como el moldeamiento de la reproducción social basada en la desigualdad (Wolf, 2001). Al no percatarse de las tensiones y conflictos de clase entre los sujetos se desdibuja la realidad social que se está analizando, un ejemplo al respecto es la afirmación de Guarnizo (1997) y Zhou (2006) de que el autoempleo de los migrantes es una respuesta a la negativa percepción que se tiene de ellos. Sin negar el racismo que se ejerce contra estas poblaciones en los lugares de destino, considero que al no pensarlo como parte de la desigualdad de clase (Sider, 2003),

los autores terminan dando una explicación centrada en el esfuerzo individual y, en última instancia, de la comunidad a la que pertenecen.

En su análisis del surgimiento de negocios étnicos en el barrio madrileño de Lavapiés, Cebrián y Bodega (2002) anotan que una de las transformaciones más significativas experimentada en los mercados laborales de todo el mundo a finales del siglo XX fue la desincorporación de trabajadores -preponderantemente ciudadanos del “Norte Global”- de las grandes industrias y su creciente inserción en pequeñas y medianas empresas; en contraparte, la mayoría de los trabajadores del “Sur Global” fueron orillados al autoempleo⁴. A su decir, este contexto sentó las bases de la emergencia de los migrantes como un “empresariado étnico”.

Aunque los autores reconocen las condiciones de “dureza” (largas jornadas laborales y bajos salarios) que subyacen al florecimiento de estos negocios, plantean que la discriminación racial que padecen y las redes familiares y de solidaridad étnica son factores determinantes en su consolidación. Para Cebrián y Bodega (2002) la economía étnica, además de ser un factor de integración en las sociedades receptoras para los migrantes, también repercute en la reconfiguración de las ciudades al “recuperar áreas urbanas deterioradas, convirtiéndolas en centros de atracción de poblaciones o turistas” (Cebrián y Bodega, 2002: 572). El análisis de estos autores continúa en la línea del empresariado (étnico o no) que pondera el capital humano y social como génesis de los negocios, reduciendo la actividad a una explicación culturalista.

⁴ Los conceptos “Norte Global” y “Sur Global”, utilizados de manera recurrente en la bibliografía especializada en las últimas décadas, han sido duramente criticados en la medida que esencializan las desigualdades observadas entre distintas regiones del planeta. Comaroff y Comaroff (2006) plantean que desde esas categorías el mundo ha sido dividido, una vez más, entre países del “Norte Global”, donde prevalece la razón, y países del “Sur Global”, donde la incivilidad es la norma, de ahí su incapacidad para resolver los problemas que los aquejan en todos los órdenes.

Denning (2014), coincidiendo con el argumento de Harvey (2005) de la acumulación por desposesión como base de la acumulación flexible, insiste en la reconceptualización semántica de “proletario” para pensarlo no como un trabajador asalariado, sino como un sujeto desposeído y expropiado, exacerbadamente dependiente de las fuerzas del mercado. Desde esta perspectiva, es posible pensar en el concepto de autoempleo al que aluden los autores como una forma de organizar el trabajo a partir de la flexibilización de la producción, que implica mayores grados de precarización laboral en aras de la generación de mayores tasas de ganancia. Este sujeto desposeído y dependiente del mercado que Denning analiza está encarnado en el migrante mexicano autoempleado. Si bien es cierto que el autoempleo puede ser y ha sido un medio para enfrentar la precariedad laboral y económica y ha permitido el ascenso en la escala social a algunos migrantes, la cara oculta de este posicionamiento es la superexplotación. Las narrativas que estimulan el autoempleo apelan también a los méritos que los sujetos deben realizar para insertarse en determinadas esferas sociales.

En una entrevista (Benach y Albet, 2019:78) Harvey ilustró con el caso de los restaurantes cómo opera la acumulación por desposesión en los siguientes términos:

[S]i vamos a los restaurantes que hay por los alrededores [de Manhattan] y le decimos al encargado del restaurante: «Estás explotando a todos tus trabajadores», seguramente estaremos en lo cierto: muchos de ellos son indocumentados y sus salarios son escandalosamente bajos. Pero hay grandes probabilidades que dicho encargo nos responda: «Llego a las seis de la mañana. Tengo que prepararlo todo. Lo hago. Estoy aquí hasta las diez de la noche. ¿Me dices que los exploto a ellos? ¿Qué crees que estoy haciendo? Estoy trabajando hasta reventar en este lugar». Y te preguntará: «Bueno entonces, ¿quién se lleva el valor y la plusvalía?» Y el encargado del restaurante te contestará: «Bueno, el propietario del local me ha estado subiendo sistemáticamente el alquiler [...] y he necesitado un congelador nuevo, o una cocina nueva, y

he tenido que pedir un préstamo al banco con quien tengo una gran deuda contraída». Hoy puede decirse que en el negocio de [restaurantes] en Manhattan se produce una gran cantidad de valor y plusvalía, pero gran parte se va hacia el «lado equivocado» o hacia los bancos: los productores directos no consiguen mucho.

Por otro lado, aunque Guarnizo refiere el importante papel que la familia y la “comunidad transnacional” tienen en los logros de los migrantes empresarios, finalmente afirma que sus éxitos son netamente personales, producto del “esfuerzo individual”. Asimismo, llama la atención que, a pesar de que Guarnizo refiere la “polarización de clase” como consecuencia de la emergencia de empresarios migrantes, no abunda al respecto. Desde mi punto de vista, esto es resultado de su énfasis en aspectos culturales e identitarios, temas centrales de la perspectiva transnacionalista.

Respecto al tema de los mercados étnicos podemos identificar la ponderación de distintas condiciones que existen a su interior y que permean las relaciones entre propietarios y trabajadores. Así, por ejemplo, Zhou (2006) señala que la “reciprocidad” en los nichos laborales encabezados por migrantes empresarios es un factor que permite explicar por qué las trabajadoras deciden permanecer en los negocios propiedad de paisanos antes de considerar la posibilidad de insertarse en establecimientos fuera de la economía de enclave donde los salarios son más altos. En esta ventajosa “flexibilización” descrita por Zhou, otras autoras (D'Aubeterre *et al.*, 2020) han advertido una total disponibilidad de las trabajadoras, especialmente de aquellas que laboran en los servicios, como parte de la súper explotación. Al afirmar que las desventajas de las trabajadoras migrantes -poca instrucción laboral y desconocimiento del idioma- pueden ser paliadas por la solidaridad “nacional” y la “cultura compartida”, Zhou no logra develar el aprovechamiento por parte de los migrantes empresarios de esas limitaciones para generar mayores ganancias. También ignora lo que

Lem (2007) ha definido como “las emergentes desigualdades sociales que se configuran en estos nichos laborales”.

A pesar de que Guarnizo (1997) y Rodríguez (2014) ponderan las condiciones sociales de los sujetos como determinantes para incursionar en el autoempleo, su énfasis en el tema de la solidaridad producto de la identidad les imposibilita tomar en consideración las desigualdades que caracterizan la inserción laboral y social de los trabajadores migrantes. Al centrarse en las identidades y la cultura y no tomar en consideración los procesos históricos y estructurales que subyacen a la conformación del sujeto empresario migrante, estos autores incurren en serias contradicciones y omisiones. La clase y la desigualdad de clase, categorías centrales en mi investigación, que no son consideradas por estos autores, serán discutidas en los siguientes apartados.

I.4 Una propuesta de análisis de los migrantes dueños de negocios desde la antropología crítica

Entre las investigaciones que analizan el tema de los negocios de migrantes destaca el trabajo de Patricia Arias (2017), quien toma en consideración la autoexplotación y la explotación desplegadas por estos propietarios de negocios. Aunque Arias no puede ubicarse junto aquellos autores que analizan las migraciones como parte de las cambiantes condiciones económicas a raíz de la puesta en marcha del modelo de acumulación flexible, su trabajo es útil para introducir la revisión de autores que, desde la economía política crítica, analizan los procesos que subyacen a la actividad empresarial de migrantes desde una perspectiva que va más allá del individualismo y para pensar en mi propia propuesta.

Arias (2017) estudia migrantes rurales que se desplazaron a distintas urbes de México a lo largo del siglo XX e inicios del XXI. Estos migrantes lograron el éxito a partir de un

modelo de negocios que la autora denomina “franquicia social”, definido como una estrategia empresarial que, ante la escasez de recursos monetarios y la dificultad para acceder a ellos, aprovecha al máximo los recursos sociales y culturales de los migrantes. Esta estrategia de negocios se cimienta en préstamos, formas de asociación, información y contactos que se obtienen a través de relaciones de confianza entre paisanos. Es común que estos negocios sean iniciados por quienes se han empleado con algún conocido antes de independizarse, adquiriendo así experiencia.

Arias (2017) señala que en la base del éxito de estos migrantes se encuentra la auto explotación, expresada en extensas jornadas laborales y condiciones precarias de vida. La auto explotación es estimulada por la necesidad de expandir los negocios con base en el ahorro, así, a medida que los negocios se expanden, la auto explotación se acrecienta. A la auto explotación se suma la explotación de trabajadores, que suelen ser jóvenes reclutados en sus lugares de origen. Estos trabajadores, que se desempeñan en condiciones de total precariedad, han contribuido significativamente al éxito de los empresarios migrantes. Para Arias la autoexplotación y la explotación son una “necesidad” para lograr la expansión de estos negocios. A partir de la diferenciación de las condiciones de explotación y auto explotación, la autora amplía la discusión sobre el origen de los “éxitos” o los “fracasos”.

No obstante que el trabajo de Arias (2017) es de gran utilidad para entender las actividades empresariales de migrantes, especialmente en lo que refiere a la identificación de procesos de autoexplotación y explotación, considero que carece de un análisis crítico de las condiciones estructurales e históricas que subyacen a la conformación de la clase. Aspectos que son analizados por Winnie Lem (2007) desde la economía política crítica. Siguiendo la propuesta de Roseberry, Lem estudia el caso de migrantes chinos que han establecido pequeños negocios en Francia, que se distinguen por la obtención de recursos vía

asociaciones informales de crédito que suelen generarse rotativamente por medio de redes de parientes, paisanos, amigos, amigos de amigos, etc., modelo al que Arias (2017) denomina “franquicia social”.

Esta migración es estimulada por un discurso oficial que apela a la competencia, el progreso y el individualismo como expresiones que sepultan las ideas de colectividad enmarcadas en una forma de pensamiento considerada feudal en el contexto del despojo de campesinos de sus tierras que se destinaron al cultivo privado. El móvil del discurso en el que se enmarca esta retórica oficialista corresponde al concepto de *suzhi*, que refiere las cualidades físicas, culturales y psicológicas de las personas. A través del llamado al mejoramiento del *suzhi* se impulsó la migración de campesinos a distintas partes de Europa y Norteamérica. La interpelación de los sujetos a partir de la ideología del *suzhi* le posibilita a Lem observar las diferentes formas ideológicas de las que se sirve el capital para movilizar y explotar la fuerza de trabajo. El *suzhi* equivale en occidente al término “emprededurismo”.

Lem (2007) interpreta el empleo de parientes o paisanos en estos negocios como el desplazamiento de las jerarquías de poder familiares al ámbito laboral, lo que configura la operación de la empresa familiar como un campo de poder⁵. En este campo el ejercicio de las relaciones de poder a través del parentesco permite la dominación a partir de la edad y/o el género y, por tanto, la explotación que posibilita a estos empresarios -a quienes Lem (2007) denomina “nuevos ricos”- la acumulación de capital a partir de la plusvalía producida por los trabajadores. La observación del traslado de las jerarquías de poder familiares al espacio laboral le permite a Lem (2007) develar la capacidad del capital de intervenir en ámbitos

⁵Siguiendo a Roseberry (1986), entiendo por campo de poder los mecanismos de explotación, diferenciación, polarización de clase y acumulación en formas de producción en particular y en relación con un entorno social más amplio.

laborales a través del parentesco en términos de explotación laboral, con el fin de obtener mayores tasas de ganancia.

Haciendo un análisis crítico de “las economías de enclave”, Benencia (2009) estudia su “contracara”. Citando a Nee y Sanders, Benencia (2009: 23) crítica la idea de Portes y Bach de que en las economías de enclave se moviliza una solidaridad étnica que permite la incorporación de los migrantes a este tipo de negocios o empresas, que son definidos por estos autores como “oportunidades” bajo el argumento del “desconocimiento” de los migrantes de las sociedades de acogida o del idioma o de la carencia de redes sociales (2006). No obstante, señala Benencia (2009), en estos negocios se observan prácticas de explotación que no solo implican el empleo de trabajadores bajo condiciones precarias, sino que la contratación de los migrantes en estos negocios se da bajo la bandera de la “oportunidad”, que suele insertarlos en relaciones clientelares debido a “que, al ayudarlos en primera instancia a conseguir trabajo, termina colocándolos con bajos salarios, lo que en muchos casos genera una relación de explotación encubierta” (Benencia, 2009: 23). Situación que devela el verdadero rostro de la “solidaridad étnica” encarnado, entonces, en la extracción de plusvalor. Volveremos sobre este argumento en el último apartado.

Estudiando la migración de bolivianos que se emplearon en la horticultura en Argentina, Benencia (2009) documenta el posicionamiento económico de un reducido grupo de bolivianos que fueron contratados como peones que ascendieron en el escalafón laboral a patrones. Inclusive un puñado de estos trabajadores logró comprar tierras que fueron trabajadas por otros migrantes bolivianos. A pesar de que Benencia (2009) no profundiza en las condiciones que permitieron a este reducido grupo de bolivianos ascender en el escalafón laboral y hasta adquirir tierras, sí se detiene a señalar cuáles fueron las condiciones bajo las que los bolivianos propietarios emplearon a sus compatriotas. Sostiene que las redes sociales

jugaron un papel fundamental, a través de ellas se hicieron ofertas a trabajadores bolivianos en sus lugares de origen para ser empleados en condiciones precarias tales como: salarios bajos y largas jornadas de trabajo.

Benencia (2009) señala que las condiciones bajo las cuales los bolivianos han sido empleados en la horticultura argentina es similar a las condiciones bajo las que se han insertado en las empresas textiles de Sao Paulo. Su inserción en estos mercados laborales se da bajo un enclave étnico que facilita “[...] la inserción de esa mano de obra en un contexto sociocultural diverso”, este contexto puede ser el idioma o el desconocimiento de la ciudad (Benencia, 2009: 25). Benencia (2009) señala que, si bien las redes sociales son binarias, en el sentido de que llevan y traen información, los trabajadores transmiten no sólo las “oportunidades de trabajo” existentes, sino también las experiencias negativas de estas relaciones que suelen no ser claras. Agrega que la idealización de Sao Paulo como “la gran ciudad” también es un factor que contribuye a la movilización de trabajadores bolivianos.

En los dos casos que Benencia (2009) analiza se observa el papel que juegan los trabajadores migrantes en la consolidación de las industrias que, en lugar de sostenerse en una “solidaridad étnica”, se sustenta en la explotación laboral de los trabajadores. Finalmente, Benencia (2009: 26), citando a Alonso, señala que la globalización no implica únicamente la afectación de procesos económicos o competitivos, sino también tiene repercusiones en las estructuras de clase, lo que el autor observa en la diferenciación entre bolivianos empleados y dueños de tierras o entre trabajadores textiles y patrones. Análisis que resulta relevante para este trabajo.

En su estudio sobre la actividad empresarial en la Zona Metropolitana de Nueva York de migrantes originarios de Tulcingo del Valle, Puebla, Vázquez (2018) emplea el concepto

de “imaginario social”⁶ para explicar el establecimiento de pequeñas empresas propiedad de migrantes. En el “imaginario social” de estos sujetos, afirma Vázquez (2018), aparece la imagen del migrante empresario a través del establecimiento de pequeños negocios familiares. Esta imagen va de la mano de un cúmulo de transformaciones en los mercados de trabajo a nivel global que lanzan a la gente al autoempleo para encarar la precarización del trabajo y los ajustes estructurales materializados durante las crisis económicas. Estos factores estructurales delimitan y delinear las condiciones cambiantes sobre las que este tipo de actividades son puestas en marcha (Vázquez, 2018). Al respecto, Ruíz (2006: 71) señala que el “espíritu empresarial” que interpela a los migrantes es una subjetividad social creada por el capitalismo que los individuos interiorizan. Estos argumentos me resultan de utilidad para pensar al emprendedurismo como una expresión ideológica del capitalismo en su fase neoliberal.

Los enfoques que conciben esta actividad desde las capacidades individuales sin tomar en consideración las condiciones históricas, sociales y estructurales, muestran una ceguera teórica ante los cambios constantes que experimenta el capitalismo y que definen la reproducción social de los individuos. En tal sentido, Vázquez (2018) distingue transformaciones ideológicas entre los migrantes empresarios tulcinguenses que conllevan un cambio en sus subjetividades, permitiéndoles pensar en posibilidades de movilidad social. Esto alimenta la idealización del éxito individual, que es parte de las narrativas quiméricas del capitalismo de acumulación flexible, expresadas en frases como “ser tu propio jefe”, “ser dueño de tu tiempo”, “hacerse a sí mismo”.

⁶ Vázquez (2018) retoma de Charles Taylor (2006) la idea de que el “imaginario social” es la forma en que los individuos imaginan su existencia social, el tipo de relaciones que mantienen entre unos y otros, las cosas que suceden entre ellos, las expectativas que son materializadas de manera habitual y los pensamientos normativos más profundos que subyacen a estas expectativas.

Aunque los trabajos citados en este apartado resultan medulares para mi trabajo, es posible identificar una escasa producción de investigaciones que analizan la constitución de los migrantes empresarios a partir de una perspectiva crítica poniendo el foco en la clase. Situación que me plantea la necesidad de estructurar una propuesta teórica que me permita avanzar en mi investigación. En tal propuesta desarrollo dos grandes temas: la clase y los procesos de desigualdad social. Entiendo a la clase como una categoría cambiante, que se mantiene en un continuo hacer y rehacer al amparo de las transformaciones en la organización del trabajo a nivel global. En el continuo rehacer de la clase se identifica el vínculo entre trabajo y clase en un proceso de cambio constante, en el que la intervención del Estado ha sido crucial para satisfacer las necesidades de producción y reproducción del capital (Harvey, 2005).

I.5 Clase y desigualdad social

En una primera instancia, defino a la clase como herramienta analítica y formación social bajo la cual se esboza la crítica social y académica (Marega *et al.*, 2019). El concepto de clase, así entendido, condensa no sólo las relaciones jerárquicas entre individuos o entre trabajadores y propietarios, sino también las posiciones antagónicas de los individuos, las relaciones de explotación, las desigualdades que ello conlleva y los mecanismos que permiten la aceptación de este orden y definen las subjetividades de los sujetos. Todo ello es combustible del sistema capitalista y condición que modela las relaciones entre los sujetos. Estas relaciones están en un proceso de recomposición constante, que implica el rehacer permanente de la clase sirviéndose de otras desigualdades (género, raza, etnia o condición migratoria) (Sider, 2003; Kalb y Carrier, 2015; D'Aubeterre *et al.*, 2020; Magela *et al.*, 2019).

La clase entendida de esta manera nos permite concebir a los trabajadores como una clase heterogénea, en la cual surgen intereses y posiciones conforme a la reestructuración del trabajo a nivel global. En la transición del fordismo a la acumulación flexible, la reorganización y fragmentación de los procesos productivos y la máxima flexibilización de las relaciones laborales, que implicó tal cambio, incidió de manera directa en la reproducción social de los sujetos. Para poder observar estos cambios, nos vemos obligados a abordar la clase desde sus elementos constitutivos, los cuales “[...] dependen de un complejo juego de fuerzas sociales, experiencias y comportamientos en el hacerse de la clase, subrayando un proceso continuo de modificación por el que el trabajo se reposiciona dentro y en contra de la relación social con el capital” (Mezzadra y Neilson, 2017: 123).

La clase no sólo está determinada por cuestiones objetivas, relacionadas con los ingresos, también se constituye por elementos subjetivos producto, en primer lugar, de la constante segmentación de intereses y posiciones de las clases y de los segmentos de clase (Mezzadra y Neilson, 2017) y, en segundo lugar, de las relaciones de poder y las diferencias históricas en el proceso de la formación de la clase (Aronowitz, 2003; Roseberry, 2014). La segmentación de intereses y posiciones de clase se ve estimulada por las fronteras y jerarquías existentes dentro y entre los mercados de trabajo, que resultan en la división de los trabajadores (Mezzadra y Neilson, 2017). De la posición social -que los elementos objetivos y subjetivos de la clase otorgan a los sujetos, es decir, de la posición estructural que cada individuo ocupa dentro de una formación social (Lem, 2007)- resulta la desigualdad de clase (Kasmir y Carbonella, 2014). Según Magela *et al.* (2019), la clase como formación social, cambiante a la luz de la organización del trabajo global, se configura bajo las características locales propias, sin dejar de mantener conexiones que van más allá de las fronteras, compartiendo condiciones de explotación entre los nuevos trabajadores (Wolf, 1982).

En acuerdo con Lem (2007), puedo decir que, dado que los negocios de migrantes están insertos en la economía capitalista y estructurados por relaciones de clase, su proclividad a la acumulación es natural y necesaria para su funcionamiento y existencia. La extracción de plusvalía de los trabajadores, que suelen ser familiares o paisanos de estos propietarios de negocios, es el sustento de esta acumulación. Al respecto, ya en los años 80 del pasado siglo, en su estudio sobre la pequeña producción mercantil simple en los Valles Centrales de Oaxaca, Cook y Binford (1995: 130) develaron que la base de las inversiones de pequeños empresarios era la utilización de “[...] mano de obra sin remunerar por medio de un proceso de acumulación endofamiliar que permite a algunos de ellos, en momentos y lugares particulares, evolucionar en pequeñas unidades de producción capitalista [...]”.

En su estudio sobre la constitución de pequeñas y medianas empresas en la España rural a partir del cambio en el régimen de acumulación capitalista, Narotzky y Smith (2010) documentan el surgimiento de negocios que mantienen su estructura laboral a través de relaciones de parentesco. Estas relaciones son entabladas en condiciones desiguales que se sostienen en discursos que enmascaran condiciones de trabajo precarias y, además, generan desigualdades entre empleados y patrones. Narotzky y Smith (2010) señalan que a la consolidación de estos negocios subyace el empleo de fuerza de trabajo familiar que es empleada en condiciones de explotación y desigualdad.

Una de las características que permiten el funcionamiento de la empresa familiar consiste en la transmisión bilateral de la propiedad: el dueño heredaba a sus descendientes sin importar el género, no obstante, el conocimiento de los procesos productivos sólo se transmitía entre varones. Los autores encuentran que, en la dinámica de esos pequeños negocios este conocimiento al que llaman “destreza” era la principal forma de capital durante

el periodo artesanal de los negocios, por ello, para que las mujeres mantuvieran el negocio era indispensable que contrajeran matrimonio con alguien que tuviera “destreza”, situación que, entre otras tantas, conllevó el surgimiento de una diferenciación. Esto se tradujo en la empresa familiar, señalan Narotzky y Smith (2010), en el hecho de que algunos miembros tomaron distintas posiciones respecto a otros, posibilitando la extracción de plusvalía a través de relaciones de explotación laboral. La condición de género, en este análisis, es lo que permitió que los hombres pudieran detentar una posición más beneficiosa que las mujeres. De estas distintas posiciones surgió una diferenciación que es, en todos los términos, expresión de la flexibilización de procesos productivos y relaciones laborales entablados globalmente.

Para el caso que nos ocupa, puedo decir que la explotación de los parientes y paisanos además de apuntalar los negocios de migrantes vía la extracción de plusvalía, genera procesos de desigualdad social (Lem, 2007; Roseberry, 1986). Las distintas posiciones que cada uno ocupa dentro de estos negocios se expresan también en nuevas prácticas de consumo (Kasmir y Carbonella, 2014). Así, podemos observar la mudanza de los propietarios de negocios a barrios de estadounidenses acomodados, la adquisición de ropa, carros, comida, bebidas de alto valor y su ausencia en eventos sociales o religiosos organizados por los paisanos. Esto último puede ser interpretado como una labor de desmarcaje de su origen por parte de Ara. En suma, bajo estos criterios es posible distinguir la conformación de nuevas clases y desigualdades como resultado del remodelamiento y la “multiplicidad de la clase” (Kasmir y Carbonella, 2014).

Los cambios en las relaciones laborales implementados a través de procesos en los que intervienen el capital y el Estado para el establecimiento de fronteras en la organización del trabajo, no corresponden a novedosas formas de regulación del trabajo (Kasmir y Carbonella,

2014). Por el contrario, Kasmir y Carbonella (2014; 23) sostienen que: “Este no es un fenómeno completamente nuevo, sino un ejemplo específico de la tendencia general del capitalismo a crear una masa desechable, a partir de poblaciones diversas, para luego arrojarlas y hacer frente a las necesidades del capital”.

La conformación de estos grupos no constituye un estar “afuera” de los procesos capitalistas, tampoco quedan exentos de los análisis de clase. Las poblaciones excedentes no emergen al margen de las sociedades capitalistas sino que, cada vez más, constituyen el centro de los procesos de organización y reorganización del trabajo implementados por el capitalismo (Kasmir y Carbonella, 2014). En ese sentido, las precarias condiciones laborales que los migrantes dueños de negocios han intentado superar a través del establecimiento de negocios deben ser catalogadas como naturalmente necesarias, al estar mediadas por relaciones capitalistas y no como condiciones que son propias de una población desechable o excedente.

Estas condiciones, junto con la consolidación de los negocios, se reflejan en las propias relaciones laborales que los migrantes dueños de negocios mantienen con sus trabajadores, relaciones que, por otro lado, alimentan las expectativas de movilidad social en ambos sujetos. Es decir, bajo la idea del esfuerzo individual, los propietarios de negocios buscan ascender en la escala social y los trabajadores buscan insertarse en esa movilidad social, dando como resultado una mayor explotación, reflejada en el surgimiento de nuevas desigualdades de clase.

Conclusiones

En este capítulo se analizaron distintos trabajos que han dado cuenta del surgimiento de negocios entre migrantes, principalmente mexicanos asentados en Estados Unidos. En la

abundante bibliografía que ha estudiado este fenómeno destaca el concepto de “emprendedurismo”. Con sus respectivos matices, los autores que han acuñado el término explican el surgimiento de negocios propiedad de migrantes como resultado de cualidades individuales, algunos autores han llegado a señalar factores genéticos específicos de quienes “emprenden”. Desde esta perspectiva, el éxito o fracaso son resultado de cualidades o debilidades individuales.

A estas cualidades se han agregado factores culturales y redes étnicas que son vistas como “nichos de oportunidad” para que los migrantes inicien sus propios negocios como una deriva del “autoempleo”. Destacan aquellos trabajos que, siguiendo la propuesta del “transnacionalismo”, han analizado los “enclaves étnicos” como una especie de “blindaje” para trabajadores y trabajadoras migrantes ante la hostilidad y el racismo que estas poblaciones padecen en los lugares de destino. Estos análisis obvian la explotación y precarización que esconden las redes étnicas y familiares que dan sustento a la movilización de trabajadores precarios.

Ante la preponderancia de estas perspectivas en los trabajos sobre migrantes propietarios de negocios, he planteado una propuesta de análisis de estos sectores a partir de los conceptos de clase y desigualdad social. He recurrido a la historia para entender los procesos de desindustrialización y fragmentación de los procesos productivos como expresión del cambio en el paradigma capitalista. A partir de la implementación del neoliberalismo a nivel global se observó una reestructuración productiva que apeló por recuperar las mermadas tasas de ganancia de los grandes capitalistas. Entender cómo se materializaron esos cambios en el terreno laboral y cómo reconfiguraron las propias relaciones de trabajo y los mercados laborales, ha sido imprescindible para dar cuenta de la proliferación de negocios. Para tal ejercicio también he acudido a estudiar los discursos del

capital bajo los cuales se ha impulsado a las personas a establecer negocios, es decir, a “emprender”. Para ello, el empleo del concepto althusseriano de “ideología” ha sido de gran valía.

Una vez entendidos tales procesos desde un plano histórico-estructural he planteado mi propuesta de análisis que intenta superar los argumentos individualistas y culturalistas. El estudio de la clase y de su constante hacer y rehacer me permitirán explicar el surgimiento de negocios entre migrantes originarios del estado de Puebla, la desigualdad entre migrantes propietarios y migrantes trabajadores y cómo responden al discurso “del hacerse a sí mismos” tanto unos como otros.

Capítulo II. Procesos de proletarización y migraciones de los sanandresinos en el pasado siglo

Introducción

El modelo de acumulación fordista que emergió en los años de la posguerra y que se caracterizó por el establecimiento de la producción en masa, una forma de organización sustentada en cadenas productivas estandarizadas y el control absoluto del proceso productivo, entró en declive a inicios de los años setenta (Flores, 2008). Entonces, el sistema capitalista se precipitó hacia una crisis que provocó cambios estructurales profundos. Fueron Estados Unidos y Gran Bretaña quienes se encargaron de introducir transformaciones económicas en sus límites territoriales y a nivel mundial para superar la crisis.

La fragmentación del proceso productivo y la desindustrialización de algunas ciudades estadounidenses resultó en el establecimiento de capitales en regiones poco desarrolladas y en países en vías de desarrollo o subdesarrollados, la terciarización de la economía y la puesta al día de formas de organización del trabajo que se pensaban ya superadas, entre las que destaca la subcontratación. El sector servicios demandó grandes contingentes de fuerza de trabajo barata que fue satisfecha en buena medida con trabajadores migrantes. El sur global, por su parte, experimentó estos cambios estructurales de variadas formas, entre las que destaca la reorganización de la producción de alimentos que, en el caso mexicano, se manifestó en una serie de reformas estructurales y legislativas que impactaron las vidas de las poblaciones rurales.

En este capítulo se analizarán los cambios económicos y sociales que la puesta en marcha del proyecto neoliberal produjo en dos lugares específicos: San Andrés Mimiahuapan, Puebla y el Área Metropolitana de Portland, Oregon. El objetivo es develar

las condiciones estructurales que subyacen a la migración de sanandresinos en el último tercio del siglo pasado al Oeste estadounidense, así como analizar las condiciones que posibilitaron su llegada y el establecimiento de negocios. Asimismo, a partir de una rápida revisión de las migraciones internas de los sanandresinos a diversos destinos de México, entre los que destacan las ciudades de Puebla y México, nos proponemos evidenciar los procesos de proletarización que han marcado la vida de estas poblaciones desde hace décadas.

Las secciones que conforman este capítulo son cuatro, en la primera se hace un recuento de los cambios estructurales que se implementaron con el neoliberalismo a nivel mundial; también se observa el impacto que estos cambios generaron en la organización del trabajo. En el segundo apartado se analiza el desmantelamiento y la privatización del campo mexicano y su relación con la reconfiguración del campesinado mexicano, que derivó en la exacerbación de procesos de proletarización y nuevas desigualdades sociales. Además, se documentan los flujos migratorios de los sanandresinos, tanto internos como hacia Estados Unidos, desde mediados del pasado siglo. En el tercer apartado, se analizan las características de la inserción laboral de los sanandresinos, primero, en la agroindustria del oeste estadounidense y, después, en el sector servicios del Área Metropolitana de Portland. Por último, en la cuarta sección se hace un recuento de los cambios que experimentó esta zona a partir del giro hacía el régimen de acumulación flexible. El objetivo es entender las condiciones que hicieron de esta área un destino privilegiado de los migrantes sanandresinos y cuáles fueron las condiciones que permitieron su inserción en el sector servicios y el surgimiento de sus negocios.

II.1 El giro del fordismo a la acumulación flexible en Estados Unidos

En Estados Unidos las manifestaciones de la crisis del modelo fordista de acumulación de capital se reflejaron en el desplome de las tasas de rentabilidad y productividad de las corporaciones estadounidenses a partir de la segunda mitad de los años sesenta, caída que se intensificó con la crisis petrolera de 1973. Una manifestación más de la crisis fueron las altas tasas de desempleo y un muy marcado crecimiento de la inflación, que resultó en una creciente desigualdad (Harvey, 2005). “[... En] la década de 1970 el crecimiento [de la economía estadounidense] se hundió, los tipos de interés real fueron negativos y unos dividendos y beneficios miserables se convirtieron en la norma, [entonces,] las clases altas de todo el mundo se sintieron amenazadas” (Harvey, 2005: 22). Las medidas económicas implementadas por el gobierno estadounidense para enfrentar la crisis deben entenderse como medidas encaminadas a estabilizar y, en algunos casos, “salvar”, a las élites empresariales a través de la restitución del poder de la clase (Harvey, 2005). Al analizar la crisis del fordismo, Flores (2008), señala que:

En el periodo de 1975-1980 se presentó otra crisis social y económica. Los conflictos laborales empezaron a crecer, disminuyó la productividad, el “Estado benefactor” declinó, lo cual significó un agotamiento de las formas de explotación del trabajo. El aumento de los salarios reales creció más rápidamente que la productividad del trabajo, por lo que hubo una caída en la plusvalía (Flores, 2008:59).

Los ajustes estructurales observados en el último tercio del pasado siglo en Estados Unidos fueron agrupados bajo un nombre que no tardó en ser reconocido: “neoliberalismo”. El ámbito laboral fue uno de los espacios donde estos cambios tuvieron mayor impacto, estas transformaciones fueron vitales para la recomposición de las tasas de ganancia de los grandes

capitales (Atzeni, 2014). Las otrora prioridades del gobierno estadounidense de mantener las condiciones de pleno empleo a través de medidas fiscales fuertes y políticas monetarias de corte keynesiano fueron sustituidas, dejadas a un lado, dando paso a una desregulación de la economía sin importar el impacto que estos cambios pudieran tener en los trabajadores y sus familias.

Asimismo, se implementó una reforma que tuvo consecuencias en los procesos productivos y el control del trabajo. El golpeteo a los trabajadores y sus organizaciones fue constante, el fin era desarticular todas las formas organizativas que pudieran poner en riesgo estas nuevas medidas adoptadas por el gobierno estadounidense. La desindustrialización de las ciudades, la relocalización de industrias en zonas rurales o en estados poco desarrollados, la fragmentación de los procesos productivos, la subcontratación y otras formas atípicas de contratación laboral durante el fordismo fueron el centro de los ajustes estructurales y del cambio en el patrón de acumulación capitalista, caracterizado por apelar a la flexibilización de los procesos productivos (Harvey, 2005).

Durante el gobierno de Ronald Regan (1981-1989) se observó una importante desregulación que se materializó en recortes al presupuesto, una disminución de los impuestos a los más ricos y un asedio constante a los sindicatos de trabajadores. Estas medidas tuvieron distintos resultados, uno de ellos fue el rediseño de las estructuras industriales, posibilitando una expansión del capital en regiones y áreas hasta entonces no absorbidas enteramente por el capital (Morfin, 2020). Así, a la par que los grandes capitales abandonaron áreas geográficas donde la presencia de los sindicatos era fuerte y numerosa - el nordeste y el medio oriente estadounidense-, se trasladaron hacia regiones con poca presencia sindical y bajas regulaciones estatales -especialmente el sur y el oeste estadounidense-. Este proceso resultó en el florecimiento económico de algunas regiones y

el estancamiento de otras (Harvey, 2005). Un ejemplo de esto es el caso de la ciudad de Detroit, “capital del automóvil”, donde se observaron altas tasas de desempleo en aquellos años, en contraparte, en Nueva York y Los Ángeles se generó una gran oferta de empleos administrativos en empresas globales (Vázquez 2018: 149).

La reactivación de zonas económicas poco desarrolladas y el estancamiento de otras implicó la reconfiguración de las clases trabajadoras en sintonía con las nuevas exigencias de control y organización del trabajo (Morfin, 2020). Los trabajadores sindicalizados de las industrias perdieron prerrogativas laborales, transformándose en una masa de trabajadores precarios, a tiempo parcial y sin derechos laborales que servirían para satisfacer la demanda que el pujante sector servicios requería (D’Aubeterre, *et al.*, 2020). La terciarización de la economía fue una consecuencia del proceso de desindustrialización, en ese contexto el sector servicios se convirtió en el mayor demandante de trabajadores. A esto abonó la movilidad de capitales que, además, favoreció la consolidación de mercados laborales emergentes como resultado de la demanda de servicios para satisfacer las necesidades de ejecutivos con altos ingresos (Sassen, 2003) y de trabajadores, nativos y migrantes. Estos cambios desencadenaron incertidumbre económica, generaron “[...] nuevas formas de pobreza centradas en el empleo” (Sassen, 2003: 191) y estimularon fuertes desigualdades entre distintas regiones del país.

Uno de los cambios experimentados por la fragmentación de la producción fue la expansión de consultorías que realizan procesos que durante el fordismo se hacían al interior de las empresas, por ejemplo, marketing, contabilidad, limpieza, etc. (Harvey, 1998). Debido a esta flexibilización creciente las posibilidades de incorporarse a las estructuras formales del capitalismo se vieron disminuidas. Así, los procesos internos fueron encomendados a pequeñas y medianas firmas subcontratistas controladas por grandes corporaciones que

inciden directamente en su funcionamiento y en la toma de decisiones, abonando, además, a la precarización de los trabajadores (Harvey, 1998).

Si bien es cierto que estas firmas necesitan empleados calificados para, por ejemplo, hacerse cargo de la contabilidad, el marketing o asuntos legales, el grueso de los trabajadores contratados bajo esta modalidad está conformado por fuerza de trabajo no calificada y precarizada. El surgimiento de estas formas de organización del trabajo implica una adaptación a los cambios del capitalismo neoliberal de trabajadores que solo buscan subsistir (Harvey, 1998). Estos trabajadores no sólo satisfacen las necesidades de las clases altas, también proveen servicios a las crecientes poblaciones migrantes.

II.2 La neoliberalización del campo mexicano y la migración acelerada

Una manifestación más de la desregulación de la economía estadounidense fue la relocalización de industrias en países del Sur Global, proceso al que Sassen (2003) denomina “occidentalización”. En México una expresión de la occidentalización fue la instalación de una pujante industria maquiladora en la franja norte que demandó abundante fuerza de trabajo⁷. Este proceso, contrario a sus objetivos, favoreció la migración indocumentada de trabajadores a Estados Unidos. La condición de migrantes indocumentados abonó a su precarización, a esto se sumó la debilidad de las regulaciones laborales del gobierno mexicano que redundó en la superexplotación y, con ello, en el aumento de las tasas de plusvalía (Morfin, 2020). Todo ello, como lo anota Sider (2003), resultó en un trato diferenciado hacia estas poblaciones. D'Aubeterre *et al.* (2020) señalan que, en este

⁷ En mayo de 1965, después de la cancelación del Programa Bracero (1942-1964) el año anterior, se estableció la Política de fomento a la Industria Maquiladora de Exportación (IME) en coordinación con el programa de Industrialización de la Frontera Norte. El propósito de esta política fue retener la migración indocumentada a Estados Unidos.

escenario, se echó mano de fuerza de trabajo antes destinada a la reserva: mujeres y migrantes provenientes del Sur Global. La desregulación económica permitió, asimismo, que estos flujos migratorios fueran incorporados rápidamente a los servicios y los trabajos de cuidado (Fraser, 2016).

Los flujos migratorios de mexicanos configurados durante estos procesos de crisis y ajustes económicos provinieron mayoritariamente de zonas que históricamente no habían participado en estas migraciones. Al Occidente y Norte del país, que han sido definidas como las regiones históricas de la migración de mexicanos a Estados Unidos (Durand, 2000), se sumaron en el último tercio del pasado siglo el centro y sur de México. Binford (2002) emplea el concepto de “migración acelerada” para explicar este fenómeno. La migración acelerada alude a la experiencia migratoria que adquiere entre el 30% y el 50% de la población adulta en un periodo de quince a veinte años. La masificación de la migración a Estados Unidos en el centro y sur de México obedeció, en parte, a la celeridad con que circuló información sobre las oportunidades de empleo en Estados Unidos (Binford, 2002) y, por supuesto, a los cambios en la economía estadounidense que implicó la demanda de una abundante fuerza de trabajo barata. En ese contexto se configuró un perfil de trabajador acorde a las necesidades del capital. Se trataba de fuerza de trabajo con escasas o nulas calificaciones, que devengaba salarios precarios y se desempeñaba sin las mínimas prestaciones sociales. Los migrantes originarios del centro y sur de México quedarían entonces inmersos en los ciclos de reposición de fuerza laboral barata (Escárcega y Varese, 2004).

Las transformaciones que experimentó el campo mexicano fueron un factor clave en la aceleración y masificación de la migración de habitantes de zonas rurales a Estados Unidos. Pero esta situación no es exclusiva de México. A finales de la década de los noventa, entre veinte y treinta millones de campesinos en todo el mundo habían sido desplazados debido a

los ajustes estructurales de corte neoliberal. Algunos campesinos se emplearon en grandes fincas agrícolas, pero la mayoría transitó al desempleo, que los obligó a migrar dentro de sus países o más allá de las fronteras nacionales (Otero, 2013).

Hacia la década de los noventa, una de las consecuencias más importantes de la adopción de políticas privatizadoras de corte neoliberal en México fue la desarticulación del sector agrícola, que afectó de manera especial a los pequeños y medianos productores del centro y sur del país. Dicha desarticulación se reflejó en “[...] la apertura de los mercados agrícolas, junto a la reducción o eliminación de aranceles y de permisos de importación” (Otero, 2013: 62), recortes al gasto público destinados al sector agrícola y una profunda reorganización de instituciones del Estado mexicano cuyo objetivo fue articular la política agrícola. En este contexto, instituciones estatales como Banrural -principal institución de crédito público para el campo- o CONASUPO -comercializadora de alimentos- fueron reestructuradas. También se privatizaron empresas paraestatales de suma importancia en las zonas rurales: TABAMEX, INMECAFE y un importante número de ingenios azucareros (Appendini, 1992). Estas acciones dejaron en el abandono a la mayor parte del campesinado mexicano que resultó en el posterior abandono de las tierras de cultivo.

Los marcos legales también fueron modificados para cumplir con la protección estatal al gran capital. Una de las más importantes reformas fue la que se hizo al artículo 27 de la Constitución Mexicana, que posibilitó la liberalización y privatización de las tierras comunales y ejidales (Appendini, 1992). El cambio constitucional de la propiedad agraria, impulsado bajo un discurso de modernización del campo mexicano, no fue más que una desregulación de este tipo de propiedad agrícola para ser reconstituida como propiedad privada, situación que abonó en el debilitamiento del ya mermado campo mexicano.

Los sanandresinos enfrentaron estas reformas de diversas maneras. A Epifania, por ejemplo, esta reforma le permitió hacer el cambio de tenencia de la tierra de un par de parcelas a través de la expedición del título de propiedad que le fue otorgado por el gobierno federal en la segunda mitad de la década de los noventa. Aunque su intención era vender sus parcelas, nunca lo logró debido al poco interés que los sanandresinos mostraron por hacerse de tierras para el cultivo o para la construcción de casas debido a que la mayoría ya no se dedicaba a la agricultura o no tenía recursos para comprar terrenos, además que, en aquellos años, una parte importante de sanandresinos había migrado a Estados Unidos o a ciudades de la región. Tal fue el caso de la misma Epifania (QEPD), quien residía desde tiempo atrás junto con su familia en la ciudad de Puebla, de ahí su urgencia por vender sus tierras que, finalmente, quedaron ociosas ante el desinterés de hijos y nietos de trabajarlas.

Además de las reformas constitucionales en materia agraria, otro de los instrumentos jurídico-políticos que el Estado mexicano implementó para dismantelar el campo mexicano fue el Programa de Modernización del Campo Mexicano del año de 1990. En este programa se estableció la prioridad del Estado de apoyar a los productores agropecuarios eficientes, es decir, a aquellos a los que se les asoció con una importante proyección productiva. A esta política subyace la intención estatal de hacer competitiva globalmente la economía mexicana a través de un plan que segmenta tanto a los productores como a las zonas o áreas de desarrollo agrícola (Appendini, 1992), manifestando claramente la poca o nula importancia por los pequeños productores que detentaban tierras de mala calidad, a quienes se condenó a depender de programas asistenciales que buscaban aminorar el impacto de los cambios estructurales que se expresaron en el aumento del número de pobres y de la pobreza extrema.

Appendini (1992) concibe las ayudas del Programa Nacional Solidaridad (PRONASOL)⁸ como subsidios a los campesinos para sus tierras de autoconsumo, pero no como subsidios para lograr mejoras en su producción.

La otra cara de la moneda, como ya lo hemos dicho, fue el apoyo del Estado mexicano a los grandes productores agrícolas. En ese contexto, se observa el crecimiento exponencial a principios de la década de los noventa de las exportaciones a Estados Unidos y Canadá de frutas y hortalizas. Sin embargo, el sector fue incapaz de emplear la fuerza de trabajo de los campesinos que cayeron en bancarrota (Otero, 2011). Esto creó una masa de trabajadores baratos y precarios, conformada por campesinos que, sin subsidios ni la protección estatal, no pudieron competir con las grandes empresas agrícolas (Murray, 2009). El resultado desastroso de las políticas neoliberales en el campo mexicano condenó a la desposesión a cientos de campesinos que perdieron sus formas de vida y que se vieron obligados a salir de sus comunidades en búsqueda de trabajo.

II.3 “Somos un pueblo migrante”. Las migraciones en San Andrés Mimiahupán

Los sanandresinos cuentan que el antiguo San Andrés se encontraba unos kilómetros arriba de la ubicación actual del pueblo, por el camino que llevaba al antiguo Tepexi de la Seda. A un lado del pueblo había un ojo de agua que facilitaba las condiciones de vida. Un día empezó a correr el rumor de que en un pueblo cercano había personas que se comían a los niños de los pueblos vecinos. Atemorizados, los sanandresinos buscaron ayuda. Un hacendado español, para quien trabajaban, les donó los terrenos donde ahora se ubica San Andrés a cambio de sus tierras y del codiciado ojo de agua. Algunos

⁸ El Programa Nacional Solidaridad (PRONASOL) fue puesto en marcha por Carlos Salinas de Gortari durante su sexenio como presidente de México (1988-1994).

viejos, herederos de esta historia, dudaban de la bondad del hacendado y estaban convencidos de que él había sido el artífice de dicho rumor para quedarse con elpreciado líquido.

Esta viñeta narra la historia de una de las tantas cuentas del rosario de despojos que los sanandresinos han sufrido a lo largo de su historia. Más recientemente, en el contexto de la reestructuración del campo mexicano, estas poblaciones han tenido que lidiar con un despojo más. San Andrés Mimiahuapan está ubicado a ochenta y dos kilómetros de la ciudad de Puebla y es una de las cuatro localidades que integran el municipio de Molcaxac⁹, que es parte de la Mixteca Poblana.

Los habitantes del municipio, como se observa en la Tabla 1, se han empleado preponderantemente en actividades del sector primario, sobre todo la agricultura y la ganadería. En el sector secundario, por su parte, se ubica la producción de artesanías de palma, huaraches y zapatos. El crecimiento de este sector en el año 2000 se explica por el aumento de la demanda de artesanías y huaraches por turistas que van de paso en su camino a las cascadas de Puente de Dios, localizadas en los límites del municipio. En esta misma tabla se evidencia el comportamiento oscilante del sector terciario entre 1980 y 2000. Sector conformado por negocios -establecidos y ambulantes- de comida, flores, frutas y verduras, artesanías de palma, tiendas de abarrotes, servicios de transporte, reparación de vehículos y servicios turísticos que promocionan las cascadas. La mayoría de estos negocios están sobre la carretera federal Cuapiaxtla-Ixcaquixtla, que conecta con la carretera a Tepexi de Rodríguez.

⁹ El municipio de Molcaxac cuenta con una extensión aproximada de 135 kilómetros cuadrados. Está conformado por la cabecera municipal, Molcaxac, y cuatro juntas auxiliares: San José de Gracia, San Luis Tehuizotla, Santa Cruz Huitziltepec y San Andrés Mimiahuapan. En 2020, la población del municipio ascendía a 6,668 personas (INEGI, Censo General de Población y Vivienda, 2021).

Tabla 1. Población Económicamente Activa en Molcaxac (1980, 1990, 2000)

AÑO	SECTOR		
	Primario	Secundario	Terciario
	%	%	%
1980	65.73	5.43	28.74
1990	64.94	7.78	21.08
2000	54.88	20.54	23.45

Fuente: Elaboración propia con base en INEGI (1982, 1991, 2000).

En San Andrés Mimiahupán la tierra, mayoritariamente de temporal y de baja calidad, se ha detentado desde hace décadas bajo dos modalidades: propiedad ejidal y pequeña propiedad. Las altas temperaturas en la región a lo largo del año, las lluvias escasas y las heladas en el invierno dificultan el trabajo agrícola en general y en mayor medida para quienes no cuentan con riego. El que la mayoría de las tierras sean de temporal también torna difícil la cría de ganado. A este desolador panorama se suma la preponderancia de los apoyos estatales a los grandes productores de la región. En las tierras de temporal se producían frijol y maíz para el consumo familiar o el intercambio. La cancelación de los subsidios al precio de la energía eléctrica y la posterior privatización de la empresa paraestatal que brindaba ese servicio implicó el alza en los costos de la producción agrícola y que muchos abandonaran tierras, pozos e infraestructura de riego. A esto se sumó la aridez del terreno y la inestabilidad de las

lluvias que hacían casi imposible obtener cosechas a gran escala. En estas tierras se producían hortalizas que eran vendidas a intermediarios y, en menor medida, al menudeo en plazas de la región, el excedente se usaba para el autoconsumo. Aquellos que cuentan con infraestructura de riego aprovechan las aguas del Río Atoyac.

Las migraciones internas de los sanandresinos

Cuando el trabajo en el campo mermó los sanandresinos ampliaron su trabajo como jornaleros asalariados en lugares cercanos donde la producción agrícola tenía mayor productividad. También echaron mano de la cría de animales, principalmente pollos, gallinas, chivos y cerdos que vendían en la localidad o en mercados regionales, como el de El Moralillo. Algunos adultos, además de cultivar sus tierras, se ocupaban como albañiles fuera del pueblo y, de manera destacada, como músicos. San Andrés fue semillero de músicos en los años setenta y ochenta. La fama de las bandas de viento del lugar y el reconocimiento a nivel nacional del compositor Andrés Díaz permitió que muchos pobladores se dedicaran a esta actividad, que no demandaba una jornada laboral preestablecida y rígida, lo que configuró al oficio de músico como ideal para hacerse de ingresos que complementaban el trabajo agrícola. Ante la pérdida de sustentabilidad de la actividad agrícola y la contracción del empleo en la región, se observó la redirección de los desplazamientos de los sanandresinos a campos agrícolas de estados aledaños, a ciudades del centro del país y, de manera particular, hacia Estados Unidos.

Las plantaciones cañeras del estado de Veracruz, las empresas de limpieza y la venta ambulante de comida en las ciudades de Puebla y México, además de los servicios de vigilancia en esta última, fueron importantes nichos laborales de estas poblaciones. Cuando el trabajo escaseaba o el trabajo en la parcela los demandaba, la mayoría regresaba al pueblo.

Pero algunos decidieron quedarse en esos lugares buscando su subsistencia. Así lo hizo Andrés (QEPD), quien en los años setenta migró con su esposa Epifania e hijos a la Ciudad de México, donde trabajó para una empresa de limpieza. Epifania recuerda las difíciles condiciones laborales de Andrés en aquella ciudad:

Nosotros vivíamos en las orillas de la ciudad, casi en el Estado de México, allí rentábamos un cuartito en una vecindad en la que vivía más gente del pueblo. Andrés trabajaba en un Sanborns del centro. Un día el despertador se descompuso y no se dio cuenta. Se despertó de madrugada y no sabía qué hora era. Entonces se preparó y salió de la casa y caminó hasta el Sanborns. Cuando llegó, el vigilante le preguntó qué le había pasado, Andrés le dijo que nada. Lo dejó entrar y le dijo que se durmiera un rato en unos cartones. Eran las tres de la mañana y él entraba hasta las seis. (Epifania, Octubre de 2020, Ciudad de Puebla).

La experiencia de Andrés y su familia da cuenta de las dificultades a las que los sanandresinos se enfrentaron para asentarse en las grandes ciudades a las que migraron. Epifania dijo que Andrés salió al trabajo sin saber la hora porque no podía permitir que lo despidieran y dejar a sus hijos y su mujer sin comida. Epifania, además de cuidar a marido e hijos, aportaba al ingreso familiar vendiendo garnachas en la esquina de la calle donde vivían. A finales de los setenta la familia migró a la ciudad de Puebla, donde Andrés volvió a emplearse en una empresa de limpieza y Epifania aprendió a hacer composturas de ropa, complementándose ambas actividades para el sostenimiento del hogar hasta que, años después, Andrés inició un negocio con su hijo mayor que ofrecía servicios de limpieza a oficinas y residencias.

Las migraciones de los sanandresinos a la costa oeste estadounidense

No obstante que un gran número de sanandresinos migró a las ciudades de Puebla y de México, particularmente en los años setenta cuando se observa una disminución considerable

de la población del lugar (*cfr.* INEGI, 1982), una cantidad importante, como ya hemos mencionado en párrafos anteriores, migró a Estados Unidos. Las ciudades de Seattle, en el estado de Washington, y el Área Metropolitana de Portland, fueron los principales destinos de los migrantes sanandresinos en el vecino país del Norte desde los años setenta del siglo pasado. La migración a Estados Unidos en San Andrés Mimiahuapan se remonta a la década de los años cincuenta, cuando el Programa Bracero (1942-1964) reclutó fuerza de trabajo en la región. Durante esos años, el destino más importante de los sanandresinos fue California, en donde fueron contratados para laborar en los campos agrícolas. El caso de Andrés, una vez más, ilustra esta experiencia. Andrés fue contratado a través del Programa Bracero en 1956 junto con otros sanandresinos entre quienes la posibilidad de trabajo vía el Programa se corrió de boca en boca. El grupo de trabajadores sanandresinos con el que Andrés viajó a Estados Unidos fue empleado en los campos algodoneros de California. En 1960, Andrés volvió a ser contratado para laborar en la agricultura del estado de Michigan. A su regreso de esta segunda incursión se casó, por lo que decidió no ir más a Estados Unidos y buscar la vida en el pueblo y la región.

Según algunos sanandresinos entrevistados en San Andrés, después de la cancelación del Programa Bracero en 1964, la migración de los sanandresinos a Estados Unidos disminuyó considerablemente, pero no se detuvo, iniciándose la fase de la migración indocumentada a la cual Durand (2005), denomina como la de “los mojados”. En esta fase, aunque California siguió siendo el principal destino de estos trabajadores, sus destinos se diversificaron. Gonzalo, hoy de 85 años de edad, fue invitado a mediados de los años setenta por paisanos para irse a trabajar a la ciudad de Pateros en Washington, donde, decían otros migrantes, había “chamba” en la recolecta de diversas frutas, según la temporada. Después de diez años de trabajar como indocumentado en ese estado, Gonzalo obtuvo su residencia

acogiéndose a IRCA (veáse nota al pie 1 de la Introducción). La regularización de su estatus migratorio le permitió una mayor movilidad y obtener un mejor empleo. Entonces, fue contratado para trabajar en un barco pesquero que durante periodos de tres meses lo llevaban mar adentro, “hasta la frontera con Rusia”.

Otro caso es el de Carmelo, quien migró a inicios de la década de los ochenta a California, pero las pocas oportunidades laborales que encontró allí lo obligaron a desplazarse a Oregon, donde la agroindustria vivía sus últimos años de pujanza. En aquel estado se empleó en una empresa maderera en condiciones de mayor estabilidad, que le ayudó a regularizar su situación migratoria bajo IRCA.

Un caso más es el de José Luis, quien a inicios de los años ochenta migró a Oregon, donde después de algunos años de laborar en los campos agrícolas se empleó en una fábrica dedicada a la conserva de frutas. Durante los años de trabajo en esa empresa, José Luis ahorró algo de dinero que le posibilitó años después iniciar un negocio de lavado de alfombras y salas, sin abandonar el trabajo asalariado en aquella empresa. Vale la pena destacar que José Luis, a diferencia de otros sanandresinos dueños de negocios, no ha regularizado hasta la fecha su estatus migratorio.

Un grupo importante de sanandresinos que migraron a inicios de la década de los ochenta y que se emplearon en el sector agrícola pudieron acogerse a IRCA, logrando acceder a mejores puestos laborales y sobreponerse a las precarias condiciones de vida que en general mantienen los migrantes mexicanos en Estados Unidos. Antes de regularizar su situación migratoria, a pesar de las restricciones impuestas por el paulatino endurecimiento de la frontera, mantuvieron una movilidad constante, algunos migraban al inicio del año y retornaban antes de las fiestas decembrinas. Así lo hacía Enrique, quien viajaba a Estados Unidos durante los primeros días de enero para emplearse en la cosecha y volvía en los

últimos días de noviembre para participar en las fiestas decembrinas y la festividad patronal del pueblo que se celebra el 30 de noviembre. Muchos de los que se acogieron a IRCA no regresaron hasta haber ahorrado un “capitalito” para comprar un terreno o una casa en la ciudad o edificar una casa en San Andrés o terminar de construir la que habían dejado en alguna ciudad, lo que no implicó que regresaran definitivamente a México. Otros sanandresinos, que migraron en los años ochenta, no obstante no haber regularizado su situación migratoria, como es el caso de José Luis, pudieron acceder a mejores empleos, lo que les permitió iniciar sus propios negocios. He definido a estos migrantes, junto con quienes regularizaron su situación migratoria, como “migrantes propietarios de negocios”. Ellos son mis sujetos de estudio y sus historias serán materia de discusión del último capítulo de esta tesis (ver la tabla 2).

Tabla 2. Tipología de migrantes sanandresinos propietarios de negocios

Tipo de migrante	Perfil
Migrantes que regularizaron su estatus migratorio acogiéndose a IRCA.	Los ahorros generados durante años de trabajo en empleos medianamente estables, les permitieron iniciar y consolidar negocios y dejar de trabajar para otros.
Migrantes irregulares	El inicio de pequeños negocios ha permitido que enfrenten sus precarias condiciones laborales. A diferencia del grupo anterior, estos propietarios no han podido abandonar el empleo asalariado.

Fuente: Elaboración propia con base en entrevistas.

En el testimonio de Marcos, quien hoy vive en el pueblo, se observa que una de las razones de la migración de los sanandresinos en los años noventa y la siguiente década fueron las adversas condiciones económicas que se vivían en la localidad y la región¹⁰, también se evidencian las dificultades con las que estos trabajadores se enfrentaron al cruzar la frontera y al intentar insertarse laboralmente en Estados Unidos:

Me fui para tener algo, porque aquí, en San Andrés, ya se estaba poniendo difícil la cosa. Teníamos riego, sembrábamos hortalizas, pero apenas alcanzaba para comer. Y yo quería tener algo. La primera vez que me fui, en 1999, me costó pasar, pero me costó más encontrar trabajo. Llegué a Seattle con mi hermana y allí hay muchas flores. No encontré trabajo hasta tres meses después, pero no me gustó, eran muy delicadas las flores. Yo hubiera preferido recolectar manzana. (Marcos, 35 años, San Andrés Mimiahuan, octubre de 2019).

Los problemas con los que Marcos se topó en Seattle para encontrar empleo reflejan las condiciones del mercado de trabajo estadounidense para aquellos migrantes que llegaron en la década de los noventa e inicios del dos mil a Estados Unidos. La contracción de los mercados laborales propició que su inserción fuera más precaria en comparación con las condiciones que tuvieron quienes habían migrado una o dos décadas atrás. Por otro lado, su tardía migración implicó menores, si no es que nulas, probabilidades de regularizar su estatus migratorio, situación que también abonó a su precarización laboral. En ese contexto, Marcos migraba por temporadas, generalmente a inicios de año y volvía a fin de año. La última vez

¹⁰ Las crisis de 1982 y 1994, resultado del abandono del Estado de sus tareas prioritarias y del cúmulo de reformas estructurales llevadas a cabo en el contexto de la puesta en marcha de políticas neoliberales en México, provocaron la caída del empleo y el descenso de los salarios a nivel nacional, particularmente en la Zona Metropolitana de la Ciudad de México (Corona y Luque, 1992; Lustig, 2012; Binford, 2017), uno de los destinos privilegiados de los sanandresinos.

que cruzó la frontera se topó con muchas dificultades, por lo que una vez que concluyeron las temporadas de trabajo decidió regresar a San Andrés y no volver a cruzar la frontera. Hoy se gana la vida como jornalero y trabajando en sus tierras.

Raúl es otro migrante sanandresino que retornó a México en el 2010. Aunque migró a inicios de la década de los noventa, se encontró con escenarios adversos para encontrar trabajo debido a su estatus migratorio irregular. Raúl se empleó en diversos trabajos de manera temporal. Además de la inestabilidad laboral, cuenta que su corta edad y su “carácter desenfrenado” lo indujeron al consumo de drogas y alcohol y a la venta de sustancias tóxicas. Su travesía en Estados Unidos culminó a raíz de su encarcelamiento por posesión de drogas, situación que concluyó con su deportación a México.

II.4 De la agroindustria a la terciarización de la economía en el “Nuevo Oeste”. El caso del Área Metropolitana de Portland

El incremento de migrantes mexicanos en el estado de Oregon en los años noventa, como en el resto de la unión americana, obedeció a los cambios estructurales implementados en Estados Unidos. Situado en la costa oeste y al norte de ese país, Oregon colinda con ciudades de mayor importancia económica, como Seattle y Vancouver (Canadá). El Área Metropolitana de Portland¹¹ es una de las regiones de ese estado donde se han sentido con mayor fuerza los efectos de estos cambios (Harvey, 1996).

En este contexto, la población de mexicanos se incrementó notablemente a partir de la década de 1990. Como se observa en la tabla 3, mientras en 1980 se reportaban 65,847 personas de origen hispano, mayoritariamente mexicanos, residiendo en el estado de Oregon,

¹¹ Esta área está conformada por condados de los estados de Oregon y Washington: Portland, Beaverton, Gresham y Hillsboro en el estado de Oregon y Vancouver en el de Washington. (<https://es.wikipedia.org>).

en 1990 esta población se elevó a 112,707 personas, es decir, un incremento de 58.42%. Recordemos que en esa década se reporta la masificación y aceleración de la migración mexicana a Estados Unidos originada en el centro y sur del país en el contexto de la puesta en marcha de políticas privatizadoras del campo mexicano y de la devaluación del peso de 1994 (D'Aubeterre *et. al.*, 2020; Rus y Rus, 2014; Jaffeé, 2007; Mestries, 2006; Binford, 2004). Destaca, asimismo, el aumento de las poblaciones asiáticas (51.57%) en aquel estado del noroeste de la unión americana.

Tabla 3. Población en el Estado de Oregon en las décadas de 1980 y 1990

Década/ Población Total	1980	1990
	2, 633, 105	2, 842, 321
Estadounidenses blancos	2, 456, 008	2, 579, 732
Hispanos	65, 847	112, 707
Afroamericanos	36, 526	44, 982
Asiáticos	34, 773	67, 422
Estadounidenses nativos y esquimales	27, 263	35, 749
Otros	12, 688	1,729

Fuente: Elaboración propia con base en información del Census Scope de la Universidad de Michigan (2000).

En la actualidad, los mexicanos asentados en Oregon constituyen la minoría étnica más grande del estado: al menos 80% de las personas que en los censos se definen como

“hispanos” o “latinos” son de origen mexicano (López, 2016). La creciente presencia de mexicanos en el estado ha repercutido en distintos ámbitos de la vida pública: “[...] Los migrantes hispanos que viven en Oregon han establecido sus propias instituciones, como iglesias, clubes, empresas y todo tipo de organizaciones que les brindan servicios” (López, 2016: 40). Este escenario permite observar la relevancia que la migración de mexicanos hacia Estados Unidos ha tenido en los últimos años. Específicamente de aquella migración que ha privilegiado como destino a la Costa Oeste estadounidense, que ha traído aparejado el crecimiento de los negocios propiedad de migrantes mexicanos.

La reconversión de la economía del estado de Oregon: de la agroindustria a la industria turística y conservacionista

Durante el periodo de posguerra los países con mayores índices de desarrollo priorizaron el uso de la tierra a partir de un enfoque productivista, poniendo énfasis en la producción intensiva y el aumento de productos básicos. En Estados Unidos este paradigma se expresó en la consolidación de la propiedad agrícola, la intensificación de las prácticas agrícolas y el proteccionismo (Kelly y Bliss, 2012).

En Oregon la producción intensiva se enfocó en la extracción de madera de pinos de grandes extensiones de bosques. Allí el enfoque productivista se tradujo en prácticas forestales que “enfataron el crecimiento, homogeneización y extracción de la madera” (Kelly y Bliss, 2012: 1086). La agroindustria sustentada en el procesamiento de esta materia prima fue la principal actividad económica durante gran parte del siglo XX, que posibilitó cierta estabilidad de la economía de este estado. Así, por ejemplo, las necesidades de los aserraderos incidieron directamente en el manejo de los bosques y la toma de decisiones. Las condiciones de la extracción intensiva de madera y el manejo forestal cambiaron drásticamente con la reestructuración de las empresas forestales.

Kelly y Bliss (2012) señalan que el inicio del cambio en el manejo forestal que fue estimulado por condiciones políticas, económicas y sociales se dio a partir de 2002, cuando gran parte de las empresas forestales que cotizaban en la bolsa de Estados Unidos se deshicieron de sus acciones y propiedades. Estas transformaciones resultaron “[...]en nuevas oportunidades para inversores, instituciones, desarrolladores, agencias gubernamentales y grupos conservacionistas” (Kelly y Bliss, 2012: 1085). Entonces, la gestión forestal enfocada en la extracción de madera viró hacia una extensa gama de objetivos, entre los que resaltan el conservacionismo y la recreación (Kelly y Bliss, 2012). Podemos plantear que a este viraje subyacen los cambios en el modelo de acumulación capitalista, a la que Harvey (2005) define como “acumulación por desposesión”, específicamente de los recursos naturales. En Oregon la desposesión se expresó en el giro de las políticas del manejo de los bosques que, en última instancia, resultó en la reconversión de la fuerza de trabajo.

Kelly y Bliss (2012) ponen como ejemplo de este proceso el caso de las ciudades de Bend y Gilchrist, cuyas poblaciones dependieron por décadas del trabajo en la industria maderera y que, a raíz del cambio en el manejo forestal, pasaron a depender de la industria de la recreación, los servicios y la construcción. La elevada demanda en el sector servicios observada en Oregon es resultado de “[...] la degradación del sector manufacturero estadounidense” (Vázquez, 2018). No obstante, el cambio en el manejo forestal no implicó la desaparición de la industria forestal, sino que, más bien, hubo un cambio general en los objetivos y el manejo de los recursos forestales. Sin embargo, para el año 2010 sólo permanecían tres aserraderos en la región boscosa central de Oregon, incluyendo el aserradero de Gilchrist que operaba esporádicamente (Kelly y Bliss, 2012).

Los cambios en el manejo forestal se sustentaron en legislaciones. Al respecto, Kelly y Bliss (2012) señalan que el predominio de la extracción de madera, decretada por la Ley

de Manejo Forestal de Rendimiento Sostenido de 1944, cambió hacia la gestión de los recursos naturales a partir de la puesta en marcha del Plan Forestal del Noroeste de 1994. A esta adecuación legal que el Estado generó para proteger un cambio en el manejo de los recursos naturales, Harvey (2005) la identifica como expresión de la garantía de la extracción de plusvalor por parte del Estado, que para ello crea los marcos legales adecuados. Los cambios sustanciales se han señalado ya, sin embargo, subsiste la pregunta ¿cómo surgió tal proceso? Señalar que se debe al cambio en el régimen de acumulación implementado a partir de los setenta está bien en términos generales, pero no es suficiente cuando se necesitan explicar las particularidades de una ciudad o región.

Las transformaciones de la economía de Oregon y, por ende, en la organización del trabajo y la reproducción social de los trabajadores se enmarcan en lo que Kelly y Bliss (2012) denominan como “Nuevo Oeste”, que caracterizan por la preservación ambiental y por economías basadas en la recreación. Al respecto Winkler *et al.* (2007) señalan que el “Nuevo Oeste” ha transformado las zonas rurales comprendidas en esta área, rediseñando los espacios rurales del Oeste estadounidense, las poblaciones que las habitaban también fueron sustituidas. Los desplazamientos hacia estas pequeñas ciudades, apuntan Winkler *et al.* (2010), no han surgido por razones meramente económicas. Es decir, por buscar lugares donde la vida sea más barata que en las grandes ciudades, sino que, por el contrario, los flujos de movilidad están conformados por clases medias y altas que buscan mejorar sus “estilos de vida habitando la naturaleza”.

La reconfiguración de estas regiones también se ha impulsado a partir de su reconversión como lugares de descanso y recreación para jubilados, profesionistas jóvenes y residentes temporales que dividen sus periodos de estancia entre estos lugares y las ciudades. Esta reconversión ha conllevado el giro de las actividades primarias a las terciarias debido a

la sustancial demanda de servicios. El concepto de Nuevo Oeste es útil para explicar los cambios experimentados en esta región en las últimas décadas. “El medio ambiente y el paisaje se ven como recursos estéticos que pueden aprovecharse simultáneamente para obtener beneficios económicos” (Kelly y Bliss, 2012: 1088).

Al respecto Harvey y Works (2010), partiendo del análisis de la creciente suburbanización en Oregon a mediados de la década de los noventa, identifican los ambientes agrícolas y el campo en general no sólo como áreas destinadas a la producción de alimentos o a la extracción de materias primas, sino como áreas productoras de *commodities*. Según estos autores (Harvey y Works, 2010), el acelerado crecimiento económico de Oregon y, por tanto, poblacional y urbano en aquella década, propició el desarrollo suburbano de manera exponencial, lo que obligó al Estado a establecer límites que frenaran este crecimiento en aras de proteger las tierras agrícolas y forestales. Situación que configuró una marcada línea divisoria entre el campo y la urbe.

Aunque los planes de urbanización en Oregon se diseñaron con el objetivo de salvaguardar de la especulación inmobiliaria las tierras agrícolas y forestales, tales planes no han resultado completamente eficaces, como podemos observar en el viraje en el manejo del campo y los bosques, que cambiaron el uso de tierras de extracción y cultivo a tierras de entretenimiento por sus atractivos visuales (Harvey y Works, 2010). El viraje hacia el conservacionismo es expresión del capital financiero encarnado en el sector inmobiliario, que invierte en zonas alejadas de la ciudad o que están en los límites del campo y crea un mercado de costos altos que refuerza la idea del descanso, el cuidado y el apego a la naturaleza. En este contexto, las subjetividades de aquellas clases que pueden pagar estas *commodities* también son trastocadas.

La digitalización del mundo ha estimulado el ansia de búsqueda y descubrimiento de nuevos lugares como expresión de la diferencia de clase. La interpelación que se hace para viajar constantemente define las subjetividades de los sujetos, pero también encumbra la desigualdad de clase en tanto no todas las personas logran ese objetivo inducido. Asimismo, la aspiración de viajar con fines recreativos mantiene una estrecha relación con un cambio en el paradigma turístico. Esta nueva subjetividad se sustenta en una dinámica íntimamente ligada a la acumulación capitalista. Como lo ha señalado Palafox (2013) el turismo obedece a los intereses de las grandes corporaciones dedicadas a la recreación.

La exotización de lugares y personas, sobre todo de aquellas ubicadas en países o regiones del Sur Global, es expresión de este proceso. Estas regiones suelen estar dotadas de recursos naturales y culturales, pero carecen de infraestructura turística, lo que incentiva la inversión de capital, motiva la visita de turistas a esos lugares y origina el desplazamiento de trabajadores que satisfacen las demandas de los viajantes (Palafox, 2013). Tal es el caso del Área Metropolitana de Portland, en donde prevalecía la agroindustria y en la que en la actualidad la industria recreativa ha aprovechado grandes áreas naturales y abundante fuerza de trabajo nativa reconvertida, barata y desorganizada, que se ha desplazado del Sur Global, tal es el caso de los migrantes sanandresinos.

Junto con la creación de estas zonas exclusivas, Oregon ha experimentado “un declive urbano, un auge en el sector minorista; y nuevos centros comerciales y festivos” (Harvey, 1996: 96), así como un aumento de servicios empresariales, que han convertido a este estado en centro de gestión internacional y servicios avanzados de producción¹². Además, las áreas

¹² Nike es el ejemplo más claro de estas transformaciones. Los fundadores del corporativo son originarios de Oregon. En sus inicios maquilaban tenis para una marca japonesa (Tiger). A raíz de una serie de desacuerdos en torno a la producción y la promoción, los dueños de Nike se separaron de su socio japonés no sólo para maquillar, sino para posicionar la marca en el mercado mundial. Nike creció alrededor del mundo, estableciendo tiendas y fábricas maquiladoras. Al día de hoy Nike

metropolitanas del estado han mutado en ciudades duales, en las que, por un lado, es posible encontrar grandes áreas residenciales destinadas a altos ejecutivos y, por otro, los suburbios a los que han sido expulsadas poblaciones trabajadoras. A través de la reorganización mercantil de estos activos materiales, se crean *commodities* para las clases que pueden pagar este tipo de atractivos recreativos y para empleados extranjeros de élite de los grandes corporativos, en especial de aquellos dedicados a los servicios financieros y legales.

De esa manera el Área Metropolitana de Portland se ha configurado como una ciudad desde la que se maneja el comercio regional y como un centro de servicios de tres estados colindantes, teniendo mayor participación en las redes comerciales que entrelazan la economía del norte de Estados Unidos con el este asiático (Harvey, 1996). Quedando de manifiesto la importancia que esta área ha tomado no sólo en el estado, sino en las economías regionales. Lo que ha posibilitado el surgimiento y expansión de un sinfín de negocios que han demandado fuerza de trabajo

Los trabajadores que satisfacen las necesidades de residentes extranjeros de élite y clases medias asentados en Oregon no son sólo antiguos trabajadores reconvertidos de los aserraderos, a ellos se han sumado trabajadores migrantes calificados y no calificados; muchos de estos últimos indocumentados. El aumento de la demanda de trabajadores migrantes obedece también a la dificultad de las empresas para reclutar mano de obra especializada local. Un ejemplo es el caso de Epson, famosa empresa de impresoras y multifuncionales que a su llegada a Portland enfrentó dificultades para echar a andar proyectos de investigación y marketing debido a la escasez de fuerza de trabajo especializada. La disminución de las inversiones extranjeras y en los bienes raíces (Harvey, 1996) y la

no opera ninguna fábrica de maquila, su producción se maquila en países del Sur Global y únicamente opera las oficinas centrales de su corporativo establecidas en el estado de Oregon.

abundancia de fuerza de trabajo no calificada son otras características de la terciarización económica del Área Metropolitana de Portland.

Es importante anotar que, en aquellos años, la agroindustria de Oregon estaba viviendo ya una franca crisis, lo que se expresa en el hecho de que el 90 % de los productos agrícolas que Oregon importaba entonces no tenían valor agregado, (Harvey, 1996). En tal sentido, es pertinente señalar que si bien en el sector primario la fuerza de trabajo mexicana aporta el 70% de la totalidad empleada en Oregon (López, 2016), este sector no es el único nicho laboral donde los trabajadores migrantes mexicanos tienen una presencia notable. En las últimas décadas el sector terciario ha absorbido a un importante número de trabajadores hispanos, que han contribuido al sostenimiento económico de Oregon.

El crecimiento de este sector es consecuencia no sólo del conservacionismo de los bosques y áreas naturales impulsados en el Nuevo Oeste, sino también, como ya lo hemos señalado, de que el área metropolitana de Portland es albergue de corporaciones que manejan desde allí sus operaciones financieras y corporativas, entre ellas empresas del sector público, de bienes raíces y minoristas (Harvey, 1996). Estos negocios requieren mano de obra en abundancia, tanto calificada como no calificada, que se ocupa en los servicios de limpieza, cuidado, preparación de alimentos, mantenimiento, construcción y recreación, que han crecido exponencialmente.

La demanda de trabajadores en estos espacios laborales ha sido vista por los migrantes sanandresinos como “nichos de oportunidades” no solo para insertarse laboralmente, sino también para emprender negocios que ofrecen servicios tanto a poblaciones nativas como a migrantes vecindados en el Área Metropolitana de Portland. Un ejemplo de la reconversión de trabajadores de la agroindustria son los sanandresinos que llegaron a esta zona entre 1980 y 1990, que se emplearon en la agroindustria de la región,

especialmente en aserraderos que vivían sus últimos años de pujanza, en empresas dedicadas a la conserva de frutas y verduras y, en menor medida, en industrias maquiladoras de componentes electrónicos que sólo requerían de los trabajadores un conocimiento mínimo del idioma inglés. En la actualidad, muchos de quienes aún permanecen en aquella área laboran en el sector servicios.

Con la contracción de los espacios de trabajo, experimentada en la segunda mitad de la década de los noventa, muchos sanandresinos sufrieron la disminución en sus ingresos o la pérdida de sus empleos. El endurecimiento de las políticas migratorias del gobierno estadounidense, que buscaban frenar la migración ilegal, abonó a la precarización de esta fuerza de trabajo. Ante el riesgo de perder el trabajo, un puñado de sanandresinos decidió establecer sus propios negocios echando mano del dinero ahorrado durante años de trabajo en la agroindustria. Este proceso se aceleró con el cambio económico de la región que implicó, entre otras cosas, la fragmentación de empresas prestadoras de servicios. El crecimiento de la demanda de profesionistas con altos grados de calificación, de turistas y de las poblaciones migrantes está en el trasfondo de los negocios de migrantes sanandresinos.

Como lo hemos visto, un hecho que favoreció el establecimiento de negocios propiedad de migrantes fue la regularización del estatus migratorio al cobijo de IRCA de un importante número de mexicanos. Se estima que en Oregon cerca de veinte mil mexicanos regularizaron su estatus migratorio al amparo de la Ley Simpson-Rodino (López, 2016). En el estado hay alrededor de doce mil negocios de latinos que, aunque en su mayoría son pequeñas y medianas empresas, contribuyen de manera importante a la economía de Oregon: para el año 2007 estas empresas aportaron 1,773,452 dólares. La pujanza del sector terciario también es resultado del aumento del poder adquisitivo de los migrantes latinos, lo que se

expresa en el siguiente dato: entre 2000 y 2010 el porcentaje de migrantes que pudo adquirir vivienda creció noventa por ciento (López, 2016: 100).

Esta información nos permite tener una idea de la importancia del sector servicios y del papel que los migrantes han jugado en su crecimiento. Un ejemplo de esto último son los casos de Isaac y Marcela, quienes arribaron a Portland a inicios de los años ochenta, lo que les permitió regularizar su situación migratoria en 1986 al cobijo de IRCA, condición que fue clave en su conversión años después en propietarios de negocios. Gracias a la regularización de su estatus migratorio, Isaac pudo ascender en el escalafón laboral de la empresa agrícola donde trabajaba. A este ascenso también contribuyó su comprensión del inglés, que lo situó como enlace entre patrones y empleados, lo que le permitió dejar de ser recolector para convertirse en “mayordomo” y, con ello, aumentar sus ingresos y acumular “un capitalito” que, tiempo después, invirtió en un negocio piramidal de productos milagro. Ante el éxito de su negocio decidió dejar el trabajo en la agricultura.

Cuando Marcela regularizó su estatus migratorio también dejó su trabajo en el sector agrícola y se empleó en una compañía que ofrecía servicios de limpieza a casas-habitación. Aunque no había una gran diferencia entre los ingresos obtenidos en un empleo y otro, sus prestaciones laborales mejoraron. Su relación con angloparlantes le facilitó aprender el idioma y, por lo tanto, igual que Isaac, ascender en el escalafón laboral, pasando del trabajo de limpieza a la organización de las cuadrillas de trabajadoras. Desafortunadamente, seis meses después de este ascenso, la compañía quebró y Marcela quedó desempleada. Con su liquidación compró enseres de limpieza y una camioneta y contrató a compañeras de la extinta compañía con el fin de ofrecer servicios de limpieza a más bajo precio. En la actualidad, después de dos décadas, es dueña de un próspero negocio.

Tanto los negocios de Isaac como Marcela emergieron debido a condiciones históricas y estructurales que posibilitaron también su consolidación y el abandono de los trabajos manuales de estos migrantes, así como su posicionamiento económico, dando pie a distintas manifestaciones del surgimiento de esas nuevas clases que marcó una diferenciación respecto a otros migrantes que no comparten la misma condición. Esta discusión será materia de mi siguiente capítulo.

Conclusiones

En este capítulo analicé las transformaciones económicas y sociales que se experimentaron en México y Estados Unidos como consecuencia de la puesta en marcha de políticas de corte neoliberal. Asimismo, documenté las expresiones de estas reformas en San Andrés Mimiahuapan y en el Área Metropolitana de Portland. Este análisis me posibilitó observar las condiciones que estuvieron en el trasfondo de la migración de sanandresinos a partir de la década de los setenta, tanto a ciudades del centro de México, como a ciudades de la región y a la costa oeste estadounidense, específicamente aquellas que conforman el Área Metropolitana de Portland. Por otro lado, examiné algunas condiciones que posibilitaron que un grupo de sanandresinos pudieran establecer negocios, tales como la regularización de su estatus migratorio. Documenté, asimismo, procesos de terciarización de la economía de aquella región que implicaron la demanda de fuerza de trabajo precaria, entre la que destaca la de trabajadores migrantes mexicanos.

Ha resultado indispensable para este capítulo estudiar los procesos de proletarización de los sanandresinos que se remontan, cuando menos, a mediados del pasado siglo y que se acentúan en el contexto de la neoliberalización del campo mexicano. Este capítulo sirve como contexto histórico para el análisis de las experiencias de los migrantes propietarios y

trabajadores sanandresinos. Analizar desde la antropología la conformación de nuevas clases y desigualdades sociales en ese continuo proceso de hacer y rehacer de la clase y de la reorganización de la producción y el trabajo, implica tener una mirada que vaya más allá del “presente etnográfico” con el objetivo de observar la dimensión de los procesos históricos y estructurales que permiten estudiar a los migrantes dueños de negocios no sólo como resultado de esfuerzos individuales, sino como consecuencia de procesos articulados en torno a la reorganización del patrón de acumulación capitalista.

Capítulo 3. La conformación de nuevas clases y desigualdades sociales entre migrantes sanandresinos establecidos en Oregon

Introducción

Con base en entrevistas virtuales y presenciales a sanandresinos establecidos en San Andrés Mimiahuapan y el Área Metropolitana de Portland, en este capítulo me propongo analizar la emergencia de nuevas clases y desigualdades sociales en el contexto de la fragmentación de la producción y la flexibilización del trabajo. Siguiendo la propuesta teórica definida en el capítulo I, se estudiarán las expresiones de estas desigualdades, los conflictos entre trabajadores y dueños de pequeños y medianos negocios, las formas cómo estos conflictos se dirimen y las distintas maneras de interpelación de estas poblaciones del discurso del emprendedurismo. En tanto una parte medular de esta investigación se realizó en el contexto del estallamiento de la pandemia provocada por el virus del COVID-19, consideré importante analizar el impacto que la emergencia sanitaria ha tenido en los negocios de los migrantes sanandresinos, las medidas que han tomado para hacer frente a esta crisis y cómo han impactado en las emergentes desigualdades sociales.

El capítulo está conformado por cuatro apartados. En el primero se analizan las expresiones de las desigualdades sociales entre dueños de negocios, enfatizando los procesos de fragmentación de la clase expresados, entre otras cosas, en la diferente posición social y las trayectorias de vida y laborales. En el segundo apartado analizo las condiciones que caracterizan la precariedad de la inserción en el mercado laboral de Oregon de trabajadores migrantes sanandresinos y su papel en la recuperación económica de ese estado y en la consolidación de los negocios de migrantes. En el tercer apartado se examina el impacto

que la pandemia provocada por el COVID-19 ha tenido en los negocios de los sanandresinos, centrándome en las estrategias que han implementado para sobreponerse a este fenómeno que ha afectado la economía mundial. En el último apartado examino las respuestas de los dueños de negocios y de los trabajadores al discurso del “emprendedurismo”.

III.1 Desigualdades entre migrantes propietarios de negocios

Ara y su academia de baile

En el estado de Oregon instituciones educativas y gubernamentales y empresas privadas ofrecen cursos y programas a personas que están interesadas en establecer negocios. Entre ellas se encuentran la Portland State University, la Southern Oregon University, la Willamette University, el *Portland Community College* y la *Oregon Entrepreneurs Network*. Los migrantes se han mostrado interesados en participar en estos cursos. Frecuentemente los sanandresinos refieren al Portland Community College como uno de los lugares donde es posible tomar algún curso que coadyuve a su integración a la sociedad de acogida o a mejorar su situación económica. No obstante la importante oferta y el interés de los migrantes, el número de sanandresinos que se han matriculado es bajo. Ara es una de los pocos migrantes que pudo hacerlo. Se inscribió en el área de *Business and Entrepreneurship del Community College* con el objetivo de aprender “el manejo de un negocio”. En la actualidad, es propietaria de una exitosa academia de baile establecida en Hillsboro.

Al abordar la cuestión de la clase entre los migrantes sanandresinos dueños de negocios no debe pasarse por alto que, en algunos casos, antes de emprender un negocio el sujeto tenía una posición de clase distinta a la de la mayoría de los sanandresinos establecidos en Oregon, que es expresión de las desiguales posiciones de clase en las trayectorias de vida de estos migrantes.

Ara migró a los 19 años junto con su madre y hermanos cuando su padre, quien residía desde los años 80 en Estados Unidos, logró alcanzar cierta estabilidad laboral y económica derivada, fundamentalmente, de la regularización de su estatus migratorio. Este es el caso típico de un hombre que emprende el viaje a Estados Unidos solo con el fin de lograr una inserción estable en aquel país antes de llevar a su familia (Arias, 2017). Su regularización migratoria le permitió ascender en el escalafón laboral en el aserradero donde trabajaba y, con ello, aumentar sus ingresos.

Ara, su pequeño hijo, su madre y sus cuatro hermanos menores migraron cuando su padre, apelando a la reunificación familiar, logró su ciudadanía. Con papeles en mano, a su llegada Ara y su madre empezaron a trabajar en el aserradero. Sus ingresos contribuyeron a mejorar sustancialmente la situación económica de la familia y alcanzar un estatus que los diferenciaba del resto de los migrantes sanandresinos. Este proceso puede explicarse como resultado de la fragmentación de la clase a consecuencia de las cambiantes fronteras y jerarquías experimentadas dentro del mercado laboral estadounidense (Mezzadra y Neilson, 2017). Lo que deviene en la emergencia de nuevas clases como resultado del remodelamiento y multiplicidad de la clase (Kasmir y Carbonella, 2014).

En sus días de descanso en el aserradero, Ara solía ir con sus amigos y amigas a bailar a salones y “bailes”, gusto que había adquirido en México. Un día su familia la animó a tomar el curso para emprendedores que ofrecía el Portland Community College con el objetivo de abrir una academia de baile y “vivir haciendo lo que le gustaba”, entonces renunció a su empleo para dedicarse de tiempo completo a la escuela. Después de terminar el curso, a mediados de la década del 2000, abrió una pequeña academia de baile con ahorros y un préstamo de sus padres. La consolidación de su negocio, como puede verse en el siguiente testimonio, implicó su autoexplotación y la explotación de sus hijos.

La academia se mantenía, pero no dejaba mucho. La ventaja que tenía era que yo daba las clases, yo era la maestra todo el día, yo hacía todo: limpiaba, arreglaba, ponía la música. Aparte, cuando se dio a conocer, mis hijos, [que ya habían crecido, se interesaron por meterse al negocio]. El primero en meterse fue el mayor, él fue el primero en competir a nivel mundial. Primero compitió aquí, ganaba segundos y terceros lugares. Había muchos latinos, siempre es difícil competir bailando bachata, salsa o mambo contra puertorriqueños o dominicanos, pero nunca nos desanimamos. Después de algunas competencias, Ben se sintió listo y quiso dar clases. Ya nos habíamos hecho más conocidos entre los americanos, no sólo con los paisanos. Cuando venían y miraban los reconocimientos se agradaban. Y así crecimos. Luego, mis otros dos hijos crecieron y también se metieron a competir y después a dar clases¹³. Entonces ya competimos fuera de acá. Hemos ido a Italia, Japón, Francia, España, El Salvador y México. Y ahí fue cuando ya no cupimos y dejamos ese local y nos fuimos a donde ahora estamos. (Ara, entrevista virtual desde Hillsboro, 22 de enero de 2021).

A decir de Fraser y Butler (2017), la segmentación de los mercados laborales ha implicado que el sistema privilegie a determinados individuos o determinadas actividades sobre otras. Siguiendo esta idea, podemos intentar una explicación del éxito de la academia de Ara relacionándolo con la demanda del servicio que ofrece por parte de los trabajadores calificados con altos ingresos, extranjeros o nativos, recientemente asentados en el Área Metropolitana de Portland y de turistas que arriban al lugar en temporadas vacacionales, que hemos referido en el capítulo anterior.

Todos ellos buscan las “nuevas experiencias” que llegan del Caribe y América Latina y que hoy tienen al alcance de la mano como resultado de la exotización de esos territorios reconvertidos, que ha implicado la migración de poblaciones del Sur Global. Al tiempo que

¹³ Es importante señalar que dos de los tres hijos de Ara nacieron en Estados Unidos. El primer hijo, que fue llevado por su madre cuando era pequeño, también es ciudadano estadounidense.

la academia de Ara se popularizaba en la zona, la clientela iba cambiando gradualmente. Cuando inició su negocio los consumidores eran, fundamentalmente, hijos de migrantes mexicanos. En la actualidad su clientela se conforma, en su mayoría, por jóvenes estadounidenses.

Una de las estrategias que Ara utiliza para promocionar su negocio son transmisiones en vivo por Facebook de las clases de baile que ofrece, en ellas también alude a sus viajes dentro de Estados Unidos para participar en concursos. Además, se muestran fotografías y videos de Ara y sus hijos en conciertos, restaurantes y centros comerciales de los lugares que visitan.

Podemos pensar estas experiencias como el constante movimiento de los elementos constitutivos de la clase que está conformado por fuerzas y experiencias sociales mediante las cuales los individuos “se hacen de la clase” (Mezzadra y Neilson, 2017). La observación de ese constante movimiento permite emplear con rigurosidad a la clase como herramienta analítica y observar las relaciones jerárquicas y las posiciones antagónicas que ocupan los individuos (Marega *et. al.*, 2019). En este sentido, el caso de Ara posibilita documentar las desigualdades que se han ido desplegando entre los migrantes sanandresinos asentados en Estados Unidos.

Un espacio más en el que pueden observarse las relaciones jerárquicas y las posiciones antagónicas que ocupan los sanandresinos son los eventos comunitarios que organizan los paisanos establecidos en Oregon. Hace algunos años se formó un comité con el objetivo de recaudar fondos y mandarlos a San Andrés Mimiahuanapan para contribuir al festejo patronal. El comité también se encarga de organizar una celebración para los sanandresinos que no pueden viajar al pueblo. El festejo se realiza en un salón social que inicia con una misa y culmina con una fiesta que, en los últimos años, se transmite por Facebook, y que es uno de

los eventos sociales más importantes para los sanandresinos. Al preguntarle a Ara si ella y su familia participaban en esta celebración, responde que no. Dice que “sólo se reúne con familiares cercanos o conocidos de hace muchos años en la casa de algunos de ellos los fines de semana”. Titubeante ante mi insistencia, responde que no acude a las fiestas que organizan los paisanos porque son groseros y cuando se embriagan son más.

Además, hay otras razones. No nos ven bien a nosotros, no sólo a mí y a mis hijos, sino que tampoco ven bien a mis hermanos ni a mis papás. Aunque muchos de ellos fueron cercanos a nosotros en el pueblo. Les tienen envidia a mis papás porque ellos fueron de los primeros paisanos en comprar una casa en Oregon. De uno de mis hermanos, que fue soldado en la guerra de Afganistán y al terminar su servicio ingresó a la policía de Oregon, dicen que es traidor. El éxito de mi academia también le da envidia a más de un sanandresino. (Ara, entrevista virtual desde Hillsboro, 22 de enero de 2021)

¿Qué expresan esas “envidias” de las que habla Ara? Podemos decir que a estas envidias subyacen relaciones de poder que se han conformado en el proceso de formación de la clase de Ara y su familia (Aronowitz, 2003). La clase, que pensamos como posición social, implica la heterogeneidad al interior de los grupos y la manifestación de desigualdades que, en este caso, se expresan en la propiedad de una casa o un negocio exitoso, la censura a la ingesta de alcohol, la integración a la sociedad estadounidense a través del ejército.

José Luis y su negocio de lavado de salas y alfombras

La trayectoria migratoria y laboral de José Luis, migrante sanandresino dueño de un pequeño negocio de lavado de salas y alfombras, permite ilustrar esta heterogeneidad y las desigualdades no sólo entre los migrantes sanandresinos, sino también entre los empresarios de ese origen. José Luis migró a Oregon en la década de los noventa, cuando contaba con 21

años de edad, era soltero y con la educación secundaria concluida. Él es uno más de los muchos migrantes sanandresinos que no han regularizado su situación migratoria. Llegó a vivir con un tío, hermano de su padre, quien además de darle hospedaje a cambio del pago de una renta, le proporcionó una red que le permitió conseguir empleo.

Gracias a que su pareja -quien tiene “papeles” y un trabajo estable- contribuye de manera significativa al gasto familiar, José Luis pudo ahorrar parte del salario que devenga en una fábrica de conserva de frutas y verduras y poner en marcha un pequeño negocio que ofrece servicios de limpieza de alfombras y salas. José Luis, a diferencia de Ara, no dedica todo su tiempo a su negocio porque sigue laborando en la fábrica, además, utiliza mano de obra asalariada. Tampoco, dada su condición de migrante indocumentado, puede salir de Estados Unidos como lo hacen Ara y sus hijos. Sus desplazamientos se limitan a la región cuando estadounidenses de clase media y alta mudados en los últimos años al Nuevo Oeste demandan sus servicios.

Sin negar la importancia que los ahorros logrados gracias al apoyo de su esposa y de su arduo trabajo para el inicio y la consolidación del negocio de José Luis, desde la perspectiva de la antropología crítica hemos de sumar a estos factores individuales las condiciones estructurales que subyacen a estas experiencias. José Luis echó a andar su negocio en el año de 2009, cuando “las compañías quebraron y los gabachos necesitaban quién lavara sus salas y alfombras. Entonces hubo chance”. Es importante recordar que ese año es parte del periodo de la crisis financiera global. La quiebra de grandes compañías fue enfrentada entonces, como en los años setenta, con diversas estrategias, entre las que destacan la fragmentación de los procesos de producción, el masivo despido de trabajadores y la subcontratación.

Este escenario fue aprovechado por personas que, como José Luis, tenían ahorros para poner en marcha pequeños y medianos negocios que ofrecieran los servicios que las grandes compañías habían dejado de dar. A estas circunstancias se agregan la autoexplotación a la que se ha sometido José Luis y la explotación de sus trabajadores. Cuando termina su jornada en la fábrica, José Luis descansa un poco e inicia sus labores en su negocio. Además, echa mano de paisanos o conocidos a quienes contrata a destajo, por trabajo realizado. Estas relaciones laborales que se creían superadas, con la puesta en marcha del modelo de acumulación flexible (Harvey, 2005) y, en la actualidad, son factor clave para mantener las tasas de ganancia de las empresas.

Volviendo al movimiento de los elementos constitutivos de la clase a los que aluden Mezzadra y Neilson (2017) y que son referidos en párrafos anteriores, podemos analizar las diferencias observadas en la reproducción social de Ara y José Luis. Él, a diferencia de ella, quien tiene casa propia donde vive con sus hijos, renta un departamento en un barrio de migrantes latinos que él y su esposa comparten con los hijos de ella. Una diferencia más se relaciona con el uso del tiempo de ocio. Los fines de semana de José Luis, que son sus días de descanso, los pasa con su familia en algún parque o en un restaurante de comida rápida.

Aunque José Luis también es usuario de Facebook, su actividad en esta red es reducida en comparación con la de Ara. Él no comparte información de los lugares que visita ni mucho menos transmite videos en vivo de sus actividades laborales o recreativas. La razón de su limitada participación en la red social está ligada a su escaso conocimiento de dispositivos tecnológicos y redes sociales: “[Sí los uso, pero sólo] veo videos que aparecen sobre México, sobre Andrés Manuel y el Prian. Pero no lo ocupo para otra cosa, no sé manejar [el Facebook] muy bien” (José Luis, entrevista telefónica desde Portland, 15 de enero de 2021).

Este escaso conocimiento de José Luis puede analizarse tomando en consideración las diferenciadas oportunidades escolares que José Luis y Ara han tenido. Como hemos visto, gracias al apoyo familiar con el que contó, Ara pudo acceder a una educación formal en Oregon. A diferencia de ella, José Luis empezó a trabajar inmediatamente a su llegada a aquel estado. Después de extenuantes jornadas laborales, que en la actualidad se han redoblado con el trabajo en su negocio, lo único que desea es descansar. Las diferenciadas trayectorias educativas de Ara y José Luis pueden también ser analizadas como las fuerzas y experiencias sociales mediante las cuales los individuos “se hacen de la clase” (Mezzadra y Neilson, 2017).

Jaime y su negocio de fotografía y video

Otro de los migrantes sanandresinos que ha logrado establecer un negocio es Jaime, quien se ha dedicado a la toma de fotografía y video en eventos sociales y fiestas. Jaime llegó a Estados Unidos en la segunda mitad de la década de los 90, tenía 19 años y recién había concluido el bachillerato. Hasta la fecha, tampoco ha regularizado su situación migratoria. Igual que José Luis, además de trabajar en una empresa que diseña y maquila piezas industriales, Jaime ha establecido un negocio en el que, como lo hace Ara, utiliza el trabajo de parientes para satisfacer la demanda de sus servicios los fines de semana. Cuenta que a los pocos años de llegar a Oregon le llamó la atención la fotografía, entonces decidió ahorrar para comprarse una cámara. Jaime, igual que José Luis, inició su negocio por la precariedad laboral que padece, a lo que se suma la incertidumbre provocada por su estatus migratorio.

Compré la cámara por gusto, no por negocio. Además, yo no sabía manejarla bien, como este negocio lo pide. Pero luego vi que se ganaban buenos dólares. Entonces pensé en mis hijas y mi esposa. Nadie tiene papeles. Y si un día nos llegan a sacar a mi esposa y a mí, ¿qué será

de nuestros hijos? Entonces decidí meterme a esto, sin dejar el trabajo en la fábrica y así poder tener algunos ahorros por cualquier cosa. (Jaime, entrevista virtual desde Hillsboro, 20 de octubre de 2020)

Sus primeros clientes fueron unos paisanos que sabían de su afición por esta actividad. Le pidieron que tomara fotografías en la fiesta de una de sus hijas. Semanas después del evento, cuando se reunió con ellos para darles las fotos, lo animaron a dedicarse a esta actividad porque les habían gustado las fotografías que había tomado y también porque entre los paisanos nadie se dedicaba a esto. Sentado en su estudio en Hillsboro, al tiempo que me enseña los CD de los distintos *softwares* que utiliza para editar en computadora, Jaime me platica del crecimiento de la demanda de sus servicios y de la consolidación de su negocio.

Primero [trabajaba] con puros paisanos que me contrataban para tomar fotos en sus fiestas. Algunas veces también me pedían que fuera padrino. Fui aprendiendo a manejar mejor la cámara, agarré práctica. Luego tomé un curso de fotografía y otro de edición. Los paisanos me fueron recomendando y, después, me empezaron a buscar migrantes de otros estados y después americanos. Ahora doy servicio a paisanos y americanos. (Jaime, entrevista virtual desde Hillsboro, 20 de noviembre de 2020).

Con el aumento de su clientela Jaime agregó a los servicios de fotografía los de videograbaciones. Ante la necesidad de manejar dos cámaras al mismo tiempo, le pidió a su esposa que lo acompañara para “echarle una mano”, dejando a sus hijos al cuidado de alguna parienta o una niñera. Bajo el argumento de que las ganancias son de los dos y sirven para el mantenimiento del hogar, Jaime no le paga un salario a su esposa por el trabajo que realiza. Así, a la autoexplotación a la que Jaime se somete al trabajar de lunes a viernes en la empresa y los fines de semana en su negocio, se suma la explotación de su esposa. Es importante señalar que, a semejanza de José Luis, debido a sus arduas jornadas de trabajo, Jaime y su

esposa tienen poco tiempo para descansar o salir. Sus divertimentos se reducen a visitar a parientes o a reunirse con paisanos para alguna celebración del pueblo.

Arias (2017) ha señalado que el empleo de mano de obra de parientes, impaga o asalariada, es una de las estrategias de estos pequeños empresarios ante la escasez de recursos económicos y la dificultad para acceder a ellos. Otra explicación a la generalizada utilización de fuerza de trabajo de parientes por parte de migrantes empresarios es la que se ha dado a partir de la idea de “negocios étnicos” (Zhou, 2006), que son pensados como nichos laborales en los que se despliega una reciprocidad entre empresarios y trabajadores y una especie de coraza que protege a los recién llegados, especialmente a las mujeres, de los abusos de empresarios nativos o que no pertenecen al grupo de origen. Pensamos que tras esta “reciprocidad” se oculta una acentuada precarización con base en la superexplotación de los trabajadores (Narotzky y Smith, 2010) que culmina en la generación de lo que Cook y Binford (1992) denominan “valor endofamiliar”.

Desde la antropología crítica, Lem (2007) ha señalado que el empleo de fuerza de trabajo de parientes debe pensarse como una relación de trabajo. Desde este enfoque es posible develar el desplazamiento de las jerarquías de poder familiares al ámbito laboral, que implica, en última instancia, el establecimiento de relaciones de poder que permiten la dominación a partir del parentesco -en el caso de Jaime de la desigualdad de género y en el de Ara de la desigualdad de generación-, que sienta las bases para la extracción de plusvalor.

Las desigualdades observadas en los tres casos aquí analizados se manifiestan, entre otras cosas, en el tamaño de los negocios y en diferenciadas formas de reproducción social. Se sustentan, asimismo, en factores individuales, familiares y estructurales. Respecto de los primeros sobresalen el estatus migratorio, el apoyo de redes parentales, la posibilidad de contar con ahorros y la educación. No obstante la importancia de estos factores, planteamos

que sin las transformaciones estructurales de la economía estadounidense del último tercio del pasado siglo, que ha resultado en una acentuada terciarización, esos factores no hubieran fructificado en la aparición y el florecimiento de negocios de migrantes. Desde esta perspectiva, nuestro análisis intenta superar el argumento reduccionista que sustenta sus explicaciones en las aptitudes individuales para “emprender”.

III.2 Las nuevas clases trabajadoras

En este apartado analizamos la otra cara de la moneda: los trabajadores. El objetivo es tener un panorama más claro de las condiciones que han favorecido la emergencia y consolidación de negocios de migrantes. Como hemos anotado, el giro del modelo de acumulación fordista al modelo de acumulación flexible tuvo como corolario la reorganización del trabajo, que implicó la emergencia de nuevos procesos de proletarización. En estos procesos los trabajadores migrantes han sido figuras clave. Enseguida, a partir de los testimonios de cuatro trabajadores migrantes sanandresinos, me doy a la tarea de analizar las características de la acentuada flexibilización del trabajo.

Camilo, un trabajador internacional varado

Camilo es el tercero de los seis hijos que procrearon sus padres, quienes se dedicaban a la producción agrícola en tierras de temporal principalmente para el autoconsumo y hacían pan que vendían en el pueblo. Dadas las precarias condiciones de vida de su familia, Camilo tuvo que abandonar la escuela secundaria para ayudar a su padre en la panadería. En 1981, cuando tenía 17 años, migró a Estados Unidos acompañado de un hermano mayor. Después de tres meses, al no aguantar las duras jornadas de trabajo en los campos agrícolas de California,

regresó a México. Entonces se estableció en la Ciudad de Puebla, donde trabajó en una empresa propiedad de paisanos que ofrecía servicios de limpieza a industrias y residencias.

Entre 1981 y 1998 su vida transcurrió entre Puebla, Washington y Oregon. En aquellos años se casó y tuvo tres hijos. Al darse cuenta que la vida en Estados Unidos “era más holgada que en México”, con el apoyo de familiares de su esposa migró en 1998 con esposa e hijos. Sus parientes pagaron un coyote que les proporcionó documentos falsos para cruzar la frontera. Hasta la fecha, Camilo no ha podido regularizar su estatus migratorio ni el de su familia: “no ha habido chance de arreglar papeles y estamos en espera de la amnistía”, comenta. Además de la posibilidad de acogerse a algún programa de regularización migratoria, Camilo tiene la esperanza que cuando el menor de sus hijos, que nació en Estados Unidos, cumpla la mayoría de edad pueda regularizar el estatus migratorio de él y su esposa, “los reclame”.

En 1998 Camilo empezó a trabajar en un vivero donde su cuñado era supervisor. Tres años después, el dueño del vivero lo recomendó con un amigo para hacerse cargo del mantenimiento de las áreas verdes de distintas propiedades “Yo era el único sanandresino y mexicano allí. Trabajaba toda la semana, solo descansaba unos días al año”. En 2016 Camilo se cayó de una escalera mientras podaba un árbol. Hasta el día de hoy sigue incapacitado (“deshabilitado”, dice él). Desde que empezó a trabajar como jardinero, su patrón le proporcionó un seguro que, a decir de Camilo, “es de por vida”, cubre los gastos médicos y le proporciona una pensión.

Aunque Camilo refiere que se fracturó la clavícula y unas costillas, podemos suponer que los daños fueron mayores, lo que explicaría el largo tiempo de incapacidad: cinco años. Al respecto cabe preguntarse: para obtener un seguro de este tipo, es necesario contar con un número de seguridad social (*social security*), ¿Camilo lo tiene? Esta duda salta cuando

recordamos que Camilo y su familia cruzaron la frontera con papeles falsos, lo que cancelaría la posibilidad no sólo de tener un seguro, sino también de regularizar su situación migratoria. Por otro lado, podemos pensar que Camilo fue despedido a raíz de su accidente y que no ha encontrado empleo¹⁴.

A su incapacidad física se suma su avanzada edad: 57 años, edad en que las trayectorias productivas de muchos de los trabajadores manuales han llegado a su fin o están a punto de hacerlo. Siguiendo la “tipología laboral” de trabajadores migrantes propuesta por Pacheco (citado en Pacheco y Morfín, 2014: 73), podemos definir a Camilo como un “trabajador internacional varado”, cuya trayectoria laboral muestra los procesos de integración y expulsión “en el marco de la oferta relativa de trabajo” (Pacheco y Morfín, 2014: 73) en el Nuevo Oeste.

Camilo dice que hoy ocupa sus largos días incapacitado haciéndose cargo del cuidado de su hijo más pequeño, pues su esposa también trabaja toda la semana limpiando casas. Las largas y extenuantes jornadas laborales de ambos han sido compensadas por la expectativa de darles una mejor vida a sus hijos. Los dos forman parte de esa fuerza de trabajo precaria que demanda la boyante economía tercerizada del estado de Oregon.

Diana, trabajadora, esposa y madre

Otra de las migrantes sanandresinas que ha quedado inmersa en este ciclo de reorganización del trabajo en Estados Unidos es Diana, quien migró a Estados Unidos en la segunda mitad

¹⁴ ¿Cómo entender estas contradicciones del testimonio de Camilo? En un primer momento podríamos decir: “Camilo miente”. Pero si intentamos un análisis fino de esta situación tendremos que recordar que, dada la pandemia de Covid-19, no pudimos hacer trabajo de campo, perdiéndonos así de la observación participante, estrategia que nos permitiría evaluar la información obtenida. Más allá de este imponderable, siguiendo a Restrepo (2018: 43), podemos decir “que la forma como la gente se representa y presenta ante otros lo que hace constituye una fuente importante de investigación sobre los sentidos de la vida social para esas personas.” Desde esta idea, pues, no podemos calificar las contradicciones de Camilo de “mentiras”.

de la década de los noventa, cuando contaba con escasos 18 años. Diana es parte de una numerosa familia compuesta por los padres y nueve hijos que destacó en el pueblo durante los años setenta por “vivir bien”. Esta holgura económica se sustentó en el trabajo agrícola que su padre realizaba en sus tierras de temporal y riego y su trabajo como músico. Su padre aprovechó esta ventajosa situación para incursionar en la política local, que culminó con su elección como presidente auxiliar de San Andrés Mimiahuapan, situación que abonó aún más a su estabilidad económica.

En los primeros años de la década de los ochenta, la familia de Diana, como muchas otras del pueblo, vio deteriorar rápidamente su situación económica. A mediados de aquella década, sus tres hermanos mayores migraron a Oregon y su padre a la ciudad de Puebla donde se empleó en diversas empresas hasta establecerse como vigilante nocturno en un restaurante. A pesar de los ingresos de su padre y de las remesas que sus hermanos enviaban del norte, la situación de la familia no mejoró, por lo que Diana tuvo que migrar a Estados Unidos. Diana cuenta que gracias a que sus hermanos ya tenían algunos años viviendo en Oregon y a que entonces no era tan difícil cruzar la frontera pronto pudo reunirse con ellos.

Llegó a vivir con dos hermanos solteros, quienes la recomendaron con sus patronos y pronto fue contratada en una empresa que maquilaba piezas de acero para distintas industrias, entre ellas aserraderos. Diana dice que entonces no era común que las mujeres trabajaran en fábricas debido a lo pesado que podía llegar a ser el trabajo, pero ella, gracias a las recomendaciones de sus hermanos y a que “aguantó las jornadas laborales” se quedó en la fábrica, donde los salarios eran mayores que en otros lugares. Al pasar el tiempo fue sacada de la línea de producción para hacer un trabajo menos pesado. Soportar extenuantes jornadas laborales es expresión de la superexplotación a la que son sometidos los trabajadores

migrantes indocumentados y es parte del trato diferenciado hacia estas poblaciones que refiere Sider (2003).

Diana nunca ha dejado de trabajar a pesar de haberse casado y tener dos hijos. Dedicó sus horas y días de descanso al cuidado de hijos y marido. Su trabajo en la fábrica y en casa han sido fundamentales para la reproducción de su fuerza de trabajo, la de su marido y la de futuros trabajadores baratos (sus hijos) que pronto se integrarán a las filas de las nuevas clases trabajadoras. Un factor más que ha redundado en la precariedad de esta fuerza de trabajo, como ya lo hemos señalado, es la ilegalización de estos migrantes. Diana tampoco cuenta con “papeles” y no tiene esperanzas de que haya alguna amnistía o que, aunque sus hijos cumplan la mayoría de edad y “la reclamen” logre obtener la residencia. Durante los 25 años que Diana ha vivido en Oregon nunca ha regresado a México.

Juan, un trabajador de empresarios sanandresinos

Ante la precaria situación económica de su familia y las expectativas de “agarrar buen trabajo” en Estados Unidos, Juan migró en los primeros años de la década del dos mil, cuando tenía 20 años. Su migración tardía implicó mayores dificultades para cruzar la frontera. El endurecimiento de la frontera después de los atentados del 11 de septiembre aumentó los costos del “coyote”, además, era difícil encontrar uno de confianza porque la mayoría de los sanandresinos que se habían dedicado a “pasar gente al otro lado”, abandonaron esa actividad y empezaron a ofrecer servicios de paquetería. La posibilidad de cruzar la frontera con documentos falsos también había desaparecido. Finalmente, Juan fue llevado hasta la frontera con Arizona por un coyote de un pueblo vecino y, después de cuatro intentos, logró pasar al otro lado.

En Phoenix lo recogió una persona a quien unos primos establecidos en Oregon le habían pagado para que lo llevara a Portland, donde lo esperaban sus familiares. Al día siguiente de su llegada empezó a buscar trabajo para pagarles a sus primos y mandarle dinero a su madre para el mantenimiento de sus hermanos menores, quienes dependían de un apoyo gubernamental para el trabajo de sus tierras y de la crianza y venta de cerdos y pollos. Durante los primeros años de su estancia en Oregon, Juan trabajó temporalmente en aserraderos, constructoras y como ayudante de jardinería, oscilando entre un trabajo y otro. Cuando algunos sanandresinos establecieron negocios Juan empezó a trabajar con ellos.

El primero en jalarme fue el José. Se había comprado una troquita y la había acondicionado para lavar las salas y alfombras de los gabachos. Pocos pensaron que le pegaría, pero cuando vimos se le empezó a juntar el trabajo, entonces necesitó un chalán. Trabajé [con él] un buen rato, no pagaba tan mal, además trabajaba con alguien conocido, pero un día nos disgustamos [dejé de trabajar con él]. (Juan, entrevista telefónica desde Portland, enero del 2021).

Juan dice que un día José no compró la cena como lo hacía cuando terminaban de trabajar tarde. José manejó directamente a su casa y cuando Juan le preguntó si no irían a cenar le respondió que estaba muy cansado y sólo le compró un refresco. Juan se molestó porque no habían parado durante el día y, además, pensó que “no era de a gratis, me invita la cena, pero me chingo todo el día”. Entonces decidió no volver a trabajar con José. Después trabajó con otro sanandresino que se dedicaba a la remodelación de casas y otro que era DJ¹⁵.

Después de 12 años de su llegada a Oregon, Juan pudo establecerse en un trabajo. Con la experiencia que había adquirido trabajando en la remodelación de casas logró ser

¹⁵ Un DJ es contratado para amenizar con música fiestas y diversos eventos de entretenimiento. Este oficio requiere comprar caro equipo de sonido e iluminación, además de conocimiento básico para operar las consolas. Sólo después de ahorrar una cantidad considerable de dinero puede ofrecerse el servicio. El DJ necesita “ayudantes” para cargar e instalar el equipo, es ahí donde se genera la posibilidad de contratar trabajadores.

contratado por una empresa que ofrecía mantenimiento de jardinería, plomería, electricidad y carpintería. La historia de Juan nos permite observar las ventajas que tiene para los empresarios sanandresinos contratar paisanos, que permite generar mayores grados de explotación, inestabilidad y precariedad. Todo esto, como lo hemos visto en su testimonio, redundaba en situaciones de conflictividad que, en muchas ocasiones, culminaban con el abandono del empleo.

Ramiro, un trabajador deportado

Ramiro es un migrante más de los que conforman estas nuevas clases trabajadoras. Cuando Ramiro era pequeño su familia (él, sus padres y un hermano mayor) se mudó a la ciudad de Puebla, de donde regresaban continuamente a San Andrés. Cuando Ramiro estaba en la ciudad trabajaba en una empresa que surtía de materiales de limpieza a distintas oficinas y en la que su padre era supervisor. En San Andrés se ocupaba como peón en las tierras de un tío o en la región. A los 19 años Ramiro tuvo un hijo, lo que lo obligó a buscar un mejor trabajo, que en San Andrés y en ciudades aledañas era escaso, por ello decidió irse para el otro lado a finales de la década de los noventa. Cuando Ramiro llegó a Oregon su hermano, que vivía allí desde 1985 y que estaba casado con una estadounidense que le ayudó a regularizar su estatus migratorio, lo recomendó con un sanandresino que era supervisor de una constructora. Al poco tiempo de haber llegado a Oregon, Ramiro decidió salirse de la casa de su hermano y juntarse con unos paisanos para rentar una casa, en la que ocupaba un cuarto para él solo y compartía áreas comunes con sus compañeros.

Una noche, manejando a su casa después de haber estado en un salón de baile divirtiéndose e ingiriendo bebidas alcohólicas, lo arrestó la policía. Al revisar su expediente y percatarse que era un migrante ilegal, fue deportado a Tijuana. Desde allí se puso en

contacto con sus padres, quienes le mandaron dinero para trasladarse a Puebla. Después de 15 años de vivir en Oregon, Ramiro regresó a la ciudad de Puebla, donde hoy vive con esposa e hijos y se dedica a la albañilería.

Los cientos de deportaciones de trabajadores indocumentados que se reportan cotidianamente tienen pocas repercusiones en los mercados laborales estadounidenses. Cuando uno de ellos es deportado, rápidamente es reemplazado por uno de los miles que están en la fila esperando ser contratados no importando las precarias condiciones laborales que les ofrecen, que son parte de lo que Marx (2019) definió como “ejército industrial de reserva”, lo que redundó al trato diferenciado al que son sometidos los trabajadores migrantes (Harvey, 2005).

Como hemos observado en los cuatro casos de trabajadores migrantes aquí analizados, las condiciones en las que se dio su movilización a Estados Unidos fueron clave en la configuración de sus perfiles laborales. Destacan su previa conformación como fuerza de trabajo precaria y el papel de las redes parentales y de paisanaje, que les permitieron encontrar empleo y vivienda en Estados Unidos, garantizando así su reproducción social y la de sus familias. Hecho que también alude a la transferencia del capital al parentesco “del cuidado y la reparación de las energías vitales de estos trabajadores” (María Eugenia D’Aubeterre, comunicación personal), aspecto que no indago en esta tesis.

Por otro lado, las transformaciones en San Andrés observadas desde la década de los 80 del pasado siglo, manifestación de los cambios globales en el trabajo y la producción, fueron factor determinante para que estos sujetos migraran a Estados Unidos, donde una economía tercerizada demandó abundante mano de obra barata. Con estos casos he pretendido ilustrar las condiciones de precarización laboral bajo las cuales estas nuevas clases

han surgido, la forma cómo se han desplegado en el estado de Oregon y el importante papel que han jugado en el surgimiento y consolidación de negocios de migrantes

III.3 Respuestas de migrantes sanandresinos al discurso del “emprendedor”

Con el tránsito del fordismo a la acumulación flexible no sólo se observaron cambios en la organización de la producción y el trabajo, sino también en el espacio social. La flexibilización -característica principal del capitalismo neoliberal- implicó el deslinde de responsabilidades del capital con los trabajadores con la aquiescencia del Estado, a través de reformas a las leyes que protegían los derechos de los trabajadores o de políticas migratorias que favorecieron el arribo de trabajadores migrantes indocumentados, por solo citar dos casos, que resultó en altos grados de precarización a las clases trabajadoras. A medida que las economías de los países desarrollados -como la estadounidense- se tercerizaban, emergieron nuevas clases y desigualdades sociales. A estas transformaciones, como se ha señalado en el capítulo I, subyace un discurso hegemónico que hemos identificado como “emprendedurismo”. En este apartado me doy a la tarea de analizar las diversas formas como los sanandresinos entrevistados, dueños de negocios o trabajadores, responden a ese discurso.

Los migrantes propietarios de negocios frente al emprendedurismo

A pregunta expresa a Ara, dueña de una academia de baile, sobre qué era para ella ser emprendedor, respondió:

El emprendedor es el que se arriesga. El que está dispuesto a dejarlo todo para tomar las riendas de su vida y hacer cosas diferentes. Pero no todos lo son, no todos tenemos esa mentalidad, no todos tenemos las habilidades. Yo me arriesgué, dejé mi trabajo y me metí a estudiar. Pude haber buscado un mejor trabajo, pero no sería nada mío. Yo quería algo mío.

Y me aventé. Y me costó, pero lo logré. Por eso te digo que no todos lo son, cualquier otro no hubiera aguantado los primeros meses. Pero yo aguanté. Yo me esforcé y por eso tengo lo que tengo. (Ara, entrevista virtual desde Hillsboro, 12 de abril de 2021).

En la narración de Ara destaca la idea del esfuerzo individual como la principal razón que ha posibilitado el éxito de su negocio, detrás de este esfuerzo está el deseo de tener algo suyo, de ser independiente. En este pensamiento se manifiesta el papel de lo que Althusser (1988) denomina Aparatos Ideológicos del Estado (AIE) que no reducen su accionar al ámbito público, sino que se despliegan también en el espacio privado. A través de los AIE se reproducen las ideas de la clase dominante permitiendo mantener la hegemonía de clase, lo que contribuye a la perpetuación de las condiciones de producción y reproducción del capital. Precisamente, como lo hemos observado en el caso de Ara, la escuela (el Portland Community College), uno de los AIE por excelencia, a través de su oferta de cursos para “formar emprendedores” ha sido un eficaz vehículo de interpelación para emprender. A esto se sumó el aliento y apoyo que Ara recibió de su familia, comentado con amplitud en el primer apartado, para dejar su empleo y asistir al curso que ofrece el Community College para iniciar un negocio y así “tener algo propio” a partir de su esfuerzo y no sin riesgos.

Los negocios son esclavizantes -dice Ara-. Se les debe dedicar mucho tiempo, además de todo el dinero posible, así como aguantar las carencias. Los sanandresinos, además de no tener las habilidades necesarias para abrir un negocio, sólo tiran su dinero. Beben cada fin de semana y son envidiosos. Si abren un negocio, lo quebrarán. (Ara, entrevista virtual desde Hillsboro, 22 de enero de 2021).

El discurso de Ara, como puede observarse, expresa el acendrado individualismo que impera en la sociedad contemporánea y que se sintetiza en la idea de “hacerse a sí mismo”, delegando así en los individuos la responsabilidad del éxito o fracaso de sus acciones. Pero no todos los

dueños de negocios entrevistados responden al discurso del emprendedurismo como lo hace Ara, tal es el caso de José Luis:

Una vez escuché la palabra emprendedor en las noticias mexicanas y otra ocasión me la dijo un paisano: “tú eres un emprendedor porque tienes dos camionetas”. Yo no tengo mucha idea a qué se refieren exactamente con esa palabra, cuando la escucho pienso en alguien que trabaja en bancos. Yo sólo tengo un pequeño negocio, como el que mi padre alguna vez tuvo en México. No busco hacer dinero sino vivir con menos carencias. (José Luis, entrevista telefónica desde Portland, 15 de enero de 2021).

Podemos interpretar el discurso de José Luis como resultado de la experiencia previa que tuvo en su país y familia de origen, tal como lo señala Arias (2017). Pero también podemos hacer una lectura más fina. Por un lado, José Luis ve su negocio como una forma de resarcir sus precarios ingresos: “Yo sólo tengo un pequeño negocio... No busco hacer dinero sino vivir con menos carencias”. Por otra parte, al recordar que cuando su padre inició su negocio abandonó su empleo y cuando el negocio se fue en picada tuvo que volver a trabajar por un salario, se convence de que no debe abandonar su trabajo, ya que si su negocio llega a quebrar él y su familia no se verán en aprietos

A diferencia de Ara, quien contó con el apoyo económico de su familia, José Luis, como recordamos, es el principal sustento de su familia y sólo ha contado con sus ahorros para iniciar y mantener su negocio. José Luis cuenta que al ver los anuncios en la televisión y la calle en los que se ofrecían créditos para la apertura de pequeños y medianos negocios, decidió usar sus ahorros para comprar su primera camioneta.

Aunque en la experiencia de José Luis no se manifiesta el “discurso emprendedor”, allí también puede observarse un acentuado individualismo que se sustenta en las ideas de “esfuerzo” y “sacrificio”. Recordemos que este individualismo no apareció en la fase del

capitalismo neoliberal, sus orígenes pueden rastrearse en el liberalismo decimonónico. Paraphraseando a Sider (2003), podemos decir que el capitalismo contemporáneo no ha creado todas las condiciones de desigualdad imperantes, pero se ha servido de añejas condiciones en aras de mantener las tasas de ganancia. Es a través de este discurso que se despliega la hegemonía de una clase por medio de la utilización de “una represión muy atenuada, disimulada, es decir simbólica” (Althusser 1988: 27) y así imponer formas de comportamiento.

El caso de Jaime, quien ofrece servicios de fotografía y video, también es contrastante. Él asocia la palabra emprendedor con “actividades tecnológicas” como las que él realiza. “Yo soy un pequeño emprendedor -dice Jaime-, que poco a poco ha crecido por el aumento de la demanda de mis servicios”. Jaime piensa que el éxito de su negocio le permitirá lidiar con sus precarias condiciones laborales y de vida. Siguiendo a Elyachar (2005), podemos plantear que la narrativa del emprendedurismo, que ha influido en la constitución de las subjetividades de los individuos en un mundo caracterizado por una condición humana “superflua, librada al abandono y totalmente prescindible para el funcionamiento del capitalismo” (Mbembe, 2016: 25), es un camino alternativo al éxito y la movilidad social. En última instancia, Jaime ha respondido a esta narrativa desde sus propias condiciones.

El emprendedurismo entre trabajadores migrantes

¿Y qué piensan del emprendedurismo los migrantes sanandresinos que no son propietarios de negocios? Juan, quien ha trabajado para sanandresinos, dice que el DJ para el que trabajó repetía mucho la palabra “emprendedor”:

El DJ decía que era un emprendedor. Yo nunca le pregunté a qué se refería, pero sé que no sólo lo decía él, sino también su hermana, la de la academia de baile. Aunque su hermana nunca

contrató gente, siempre trabajaron sus hijos con ella. Pero el DJ sí. Cuando las cosas no salían tan bien, a veces nos decía: “ustedes cargan e instalan y al final me van a pedir su pago, no les importa si yo gano o pierdo. Yo arriesgo, ustedes no, ustedes sólo cobran”. Aunque decía que nosotros no arriesgamos, nunca vi que no sacara ganancias de los eventos donde era contratado. A veces pienso que lo hace para no pagarnos completo o no pagarnos más. Porque aunque él dice que arriesga, él no arriesga nada. No arriesga lastimarse y no poder seguir trabajando. Además, no hay seguridad, no hay estabilidad. Unos días hay trabajo y otros no. Ni modos que nos va a pagar los días que no trabajamos (Juan, entrevista telefónica desde Portland, 6 de abril de 2021)

El testimonio de Juan nos permite observar cómo se despliegan esas “racionalizaciones” de las que habla Wolf (2001), en este caso “el riesgo”, para legitimar las ventajas de la posición que cada individuo ocupa y cómo no toda la gente responde a ellas como la clase hegemónica desea. Estas racionalizaciones también encubren la relación de explotación que se entabla entre trabajadores y patrones (Benencia, 2009). Para Juan está claro que detrás del “riesgo” al que alude el patrón, se esconde el abuso, la explotación: “A veces pienso que lo hace para no pagarnos completo o no pagarnos más”. Por otro lado, podemos pensar la opinión de Juan como respuesta al discurso hegemónico, como respuesta de algunos sectores a la narrativa del emprendedurismo.

Otro caso es el de Julián, migrante indocumentado establecido en Portland desde mediados de la década de los noventa. En los últimos cinco años se ha empleado como ayudante de jardinería gracias a la recomendación de un pariente. Cuando Ara contrató a una compañía para arreglar el jardín de su casa, Julián trabajaba allí. Él había escuchado algunas veces hablar de emprendedurismo. Dice que Ara y su familia hablaban de eso constantemente. A él se le hacía sólo una palabra nueva para señalar cosas que ya existían:

“negocios ha habido siempre”, aseveró Julián. Dice que la mayoría de los sanandresinos que tienen negocios “presumen sus logros, pero no dicen la otra parte: los préstamos, las ayudas familiares, los bajos salarios y malos tratos que dan a sus empleados, aun siendo paisanos. Si fuera tan fácil, todos ya hubiéramos hecho billetes”. El relato de Julián ilustra las precarias condiciones laborales de los trabajadores migrantes que subyacen a la consolidación de los negocios en general y, de manera particular, de los de migrantes.

Por otro lado, la respuesta de Julián es una contestación a la narrativa del emprendedurismo. Destaca su afirmación de que “si fuera tan fácil, todos ya hubiéramos hecho billetes” en franca contraposición con el discurso de Ara: “Los sanandresinos, además de no tener las habilidades necesarias para abrir un negocio, sólo tiran su dinero”, en el que el voluntarismo e individualismo son la norma. A riesgo de ser reiterativos, podemos decir que el discurso de la clase dominante, de la mano de la reestructuración económica neoliberal, ha sido clave para la emergencia y florecimiento de los migrantes empresarios, quienes han aprovechado estas circunstancias y echado mano de lazos de paisanaje y de parentesco para el apuntalamiento de sus negocios.

III.4 Los negocios de migrantes sanandresinos en los tiempos de Covid-19

En este apartado analizo las estrategias que los migrantes sanandresinos dueños de pequeños y medianos negocios han adoptado para enfrentar la pandemia provocada por el SARS-CoV-2. Mi objetivo es documentar cómo “[...] los sujetos maniobran dentro de los campos de poder y se constituyen como sujetos dentro de esos campos” (García, 2020: 257) en un contexto de crisis que ha obligado a considerar la reorganización del trabajo para mantener las tasas de ganancia.

Un artículo publicado por la BBC¹⁶ en julio de 2020, seis meses después de la declaratoria de emergencia sanitaria emitida a nivel global por la Organización Mundial de la Salud, pronosticó que a pesar de las estimaciones de diversos organismos internacionales que auguraban una contracción anual de -8%, durante el último trimestre de ese año la economía estadounidense empezaría a recuperarse. A nivel mundial el panorama era también desalentador: el Fondo Monetario Internacional presagiaba una caída del 4.4% del PIB, porcentaje que rebasaría la caída durante la recesión económica de 2009 que, según datos del Banco Mundial, fue del 1.7% (Bejarano *et al.*, 2021).

No obstante, las afectaciones fueron diferenciadas por sectores y ramas económicas. Mientras algunas industrias estadounidenses, como la aérea, según la Association Airlines For America¹⁷, perdió 90,000 empleos entre los meses de marzo y diciembre del 2020, los servicios de streaming crecieron 76% en el último trimestre del 2020 en comparación con el mismo periodo del año anterior¹⁸. En este mismo sentido, las plataformas de servicio a domicilio como Uber Eats, caracterizadas por la flexibilización extrema de las relaciones laborales, tuvieron un crecimiento de 224% a nivel global¹⁹. Por lo que refiere al sector terciario estadounidense²⁰, un informe de la Agencia Associated Press, publicado en enero de este año, señala una recuperación significativa por séptimo mes consecutivo del sector. Este crecimiento se vio favorecido por la designación de los llamados “trabajadores esenciales”²¹,

¹⁶ <https://www.bbc.com/mundo/noticias-53339559>

¹⁷ <https://www.eleconomista.com.mx/empresas/Industria-Aerea-de-Estados-Unidos-perderia-90000-empleos-en-2020-por-la-pandemia-20201112-0104.html>

¹⁸ <https://elpais.com/television/2020-08-23/el-25-de-la-television-que-se-ve-en-estados-unidos-es-en-streaming.html>

¹⁹ <https://gestion.pe/economia/empresas/fenomeno-mundial-las-entregas-de-comida-se-dispararon-en-el-2020-noticia/>

²⁰ <https://apnews.com/article/noticias-ca74e7f846ab15b0a6a536c057990cd3>

²¹ Se denominó trabajadores esenciales a las personas que ofrecen servicios de primera necesidad para la sociedad, por lo que sus actividades presenciales no podían ser eliminadas.

que implicó la reorganización del trabajo (Kasmir, 2020: 309). Los negocios de los sanandresinos también fueron impactados de manera diferenciada por la pandemia. Ara narra su experiencia durante esos meses:

Al principio tuvimos que cerrar por órdenes del gobierno. Pensamos que no sería prolongado, pero luego vimos que los hospitales empezaron a llenarse, muchos conocidos se infectaron. Teníamos ahorros, pero no podíamos quedarnos así. Entonces empezamos a dar clases por Facebook. Traslamos a nuestros clientes para no perderlos ni perder ingresos. Aunque cerrar la academia no fue lo único que nos afectó, [también] dejamos de concursar. Se detuvo toda la industria acá, eso nos afectó un poco más. (Ara, entrevista virtual desde Hillsboro, 12 de abril de 2021).

La obligada reorganización de la vida social impuesta por la pandemia, que ha implicado trasladar la socialización y los espacios de trabajo a distintas plataformas digitales (Marcus y Lem, 2020), es una expresión de la reorganización del trabajo de la que habla Kasmir (2020). Tal reorganización fue llevada a cabo por Ara, quien ofrece servicios que, en esta “nueva normalidad”, son considerados no esenciales. Su alternativa para mantener en pie su negocio fue, como lo narra, la digitalización de sus actividades. En febrero de este año Ara reabrió su academia, además pudo volver a las competencias:

Regresamos a presencial. Vacunaron a mis papás, luego a mis hijos y a mí. Y poco a poco hemos ido retomando todos nuestros horarios. Además, mis hijos ya han podido salir a competir a Miami y Las Vegas y pronto dos de ellos irán de jurados a un festival en Veracruz. (Ara, entrevista virtual desde Hillsboro, 12 de abril de 2021).

¿Qué fue lo que le permitió a Ara sobrellevar la pandemia? Como hemos podido observar, su negocio es el más grande y consolidado de los negocios de los sanandresinos que hemos analizado, esto ha redundado en ciertos márgenes de acumulación que, en épocas de crisis,

le permiten sortear los escollos con diversas estrategias. En 2020, como narra Ara, esta estrategia fue ofrecer sus servicios virtualmente gracias a que tenía recursos para adquirir los equipos necesarios para esta modalidad de trabajo.

Pero no todos los sanandresinos contaban con “ahorros” para enfrentar las afectaciones a sus negocios por la pandemia. Tal es el caso de Jaime, quien vio cancelados todos los eventos que tenía programados para 2020 a partir de la declaratoria de emergencia sanitaria: “Tenía todo el año lleno, pero tuvimos que cancelar. Sí nos afectó, porque ya era un ingreso asegurado, pero, afortunadamente, no nos infectamos, hemos mantenido nuestros trabajos y pudimos ser vacunados”. (Jaime, entrevista virtual desde Hillsboro, 20 de octubre de 2020). Más allá de la afectación económica, la mayor incertidumbre de Jaime tenía que ver con el riesgo al contagio que corrían él y su familia. Este temor no sólo se relaciona con la gravedad de la enfermedad, también está relacionado con el limitado acceso a la atención médica de bajo costo dada su irregular situación migratoria. No obstante que Jaime y su esposa pudieron mantener sus empleos durante los meses de confinamiento y con ello garantizar la reproducción social de su familia, también los expuso al contagio. Al respecto, Kasmir (2020) señala que durante ese periodo “[...] las personas de color y los migrantes han estado desproporcionadamente en la primera línea del frente de batalla y, por ende, más expuestos al Covid. Sus mayores tasas de infección y muerte cuentan esta historia en los términos más brutales” (Kasmir, 2020: 310).

El papel de los migrantes, regulares e irregulares, en el apuntalamiento de la economía estadounidense ha sido clave en esta crisis. De manera fundamental durante el confinamiento. Jaime señala que “por las propias características [de mi negocio de fotografía y videos] no tuve muchas alternativas para ofrecer mis servicios de manera distinta. [Por lo que] todos los

eventos sociales fueron cancelados”, lo que lo obligó a parar completamente. Aunque el negocio de José Luis sufrió los efectos de la pandemia, pronto pudo retomar sus actividades:

Al principio [de la pandemia] bajó el trabajo. Pero cuando dijeron que debíamos tener mucha limpieza empecé a recibir muchas llamadas. Una [de las] camionetas se había descompuesto y sólo trabajaba con una, no me daba abasto y no podía contratar a más gente porque no tenía caso ir muchos en una sola troca. Y, además de cumplir con los servicios, seguí cubriendo mis turnos en la fábrica. (José Luis, entrevista telefónica desde Portland, 15 de enero de 2021)

Como observamos en el testimonio de José Luis, una mayor autoexplotación fue su estrategia para mantener su negocio de lavado de salas y alfombras a flote. Al no contar con una de sus dos camionetas para transportar máquinas y trabajadores, se vio obligado a soportar jornadas de trabajo aún más extenuantes que las que ya experimentaba antes de la pandemia.

Las diversas formas como estos sanandresinos han enfrentado la pandemia para evitar la quiebra de sus negocios, deben entenderse en términos de su diferenciada posición de clase y como resultado de la reorganización del trabajo en tiempos de COVID (Kasmir, 2020). Ante la cancelación o el aumento de la demanda de los servicios que ofrecen pequeños y medianos negocios se ha observado no solo la reorganización del trabajo, sino también la reestructuración de los negocios. Al respecto García (2020) señala que “[...]es imperativo examinar cómo las pandemias moldean los caminos a través de los cuales los funcionarios gubernamentales y los empleadores movilizan y asignan el trabajo” (García, 2020: 257). No debemos olvidar que este moldeamiento tiene como objetivo asegurar las tasas de acumulación de capital.

Conclusiones

Nuestro análisis de las desigualdades entre migrantes sanandresinos dueños de negocios ha puesto especial énfasis en las condiciones individuales, sociales y estructurales que favorecieron el inicio y consolidación de sus negocios. Observamos que las diferenciadas trayectorias de vida y laborales de estos sujetos han sido clave en el entendimiento de la emergencia de nuevas desigualdades sociales. Sin negar la importancia de factores individuales, consideramos que el giro en el patrón de acumulación de la economía estadounidense a partir de la década de los setenta, que culminó en una acentuada terciarización, los negocios de los sanandresinos no hubieran fructificado. Desde esta perspectiva, intentamos superar el argumento reduccionista que subraya los atributos individuales como factores centrales en el éxito o fracaso de negocios de migrantes.

En este proceso, las condiciones bajo las cuales se movilizó la fuerza de trabajo sanandresina fueron determinantes en la recuperación de la economía estadounidense y en la emergencia y consolidación de los negocios propiedad de migrantes. A contracorriente de las perspectivas que resaltan las redes parentales y de paisanaje como una ventaja para la precaria inserción de trabajadores migrantes en los mercados laborales de los países de destino, planteamos que la utilización de esta fuerza de trabajo se inscribe en la reconfiguración de la producción y del trabajo que ha resultado en procesos de súper explotación que favorecen la acumulación de capital.

Por otro lado, a partir de la idea de que el discurso del emprendedurismo es una expresión de la ideología de la clase dominante, hemos analizado las respuestas de migrantes sanandresinos -empresarios y trabajadores- a ese discurso. Observamos que estas respuestas no son homogéneas. Mientras algunos responden positivamente, otros, independientemente de su posición social, cuestionan este discurso desde su propia experiencia de vida y laboral.

El capítulo cierra con el análisis de las diversas estrategias que los propietarios de negocios han adoptado para enfrentar la crisis desatada por la pandemia del Covid19. Aunque las estrategias fueron diversas, dependiendo de la diferenciada capacidad de acumulación de los propietarios, destacan el despido de trabajadores y el aumento de la auto explotación de los dueños de negocios. Pensamos que la reorganización del trabajo experimentada en este contexto ha garantizado el mantenimiento de las tasas de acumulación del capital.

Conclusiones

En junio de 2016 se transmitió en México el primer capítulo del reality Shark Tank, a través del canal televisivo de paga Sony. Shark Tank México es una de las tantas adaptaciones que se han hecho alrededor del mundo de este reality japonés en la que dueños de pequeños negocios presentan sus “emprendimientos” a empresarios consolidados con el objetivo de que inviertan en ellos y les transmitan *expertise*, es decir, los apoyen para que sus nacientes empresas crezcan.

En la versión mexicana, que actualmente cuenta con 104 episodios, han cobrado estelaridad como integrantes del panel inversionista Arturo Elías Ayub, yerno de Carlos Slim Helú y director de Alianzas Estratégicas y Contenidos de América Móvil; Rodrigo Herrera Aspra, director del laboratorio Gennoma Lab; Jorge Vergara, fundador y dueño hasta su muerte en 2019 del Grupo Omnilife quien, además de ser propietario del Club Deportivo Guadalajara, poseía la división de productos milagro Omnilife; y Carlos Bremer, famoso empresario que patrocina a deportistas mexicanos y es director de Value, Casa de Bolsa. Durante las presentaciones que hacen los participantes es común que los *Sharks*, como son llamados los empresarios potenciales inversores, les pregunten acerca de los motivos que los han llevado a emprender sus negocios, así como de sus estados financieros. Asimismo, no pierden la oportunidad de emitir recomendaciones y señalar sus aptitudes individuales que ellos consideran han sido el sustento de sus éxitos.

Si tuviéramos el espacio para diseccionar los discursos de los *sharks* e investigar sus trayectorias empresariales, pronto nos daríamos cuenta que sus aptitudes individuales que tanto pregonan, como despertarse a las cinco de la mañana o el “echaleganismo”, no son en realidad el sustento de sus éxitos. La explotación y precarización laboral a la que han

sometido a sus trabajadores, que les han permitido extraer altas tasas de plusvalor, son la base fundamental de sus grandes fortunas. A esto se suman los beneficios que les ha otorgado el Estado: evasiones fiscales, desregulaciones laborales, privatizaciones de empresas paraestatales, por solo citar algunos.

Los medios de comunicación masiva, como sabemos, son uno de los aparatos ideológicos del Estado mediante los cuales, vía programas televisivos como Shark Tank, se ha impulsado a las personas a emprender negocios bajo la ideología dominante “del hacerse a sí mismo”. En nuestros días, como en el pasado, la hegemonía de las clases dominantes se ejerce no sólo por medio de la coerción, sino también a través de la cohesión, de la ideología que se manifiesta en discursos que expresan los intereses de esas clases. Uno de esos discursos es el del “emprededurismo” que, como hemos visto en este trabajo, interpela a las personas a poner en marcha sus aptitudes individuales y, con ello, alcanzar el éxito vía los negocios. En el afán de recuperar las tasas de ganancia, la añeja idea de “ser tu propio jefe” ha cobrado fuerza como discurso de clase.

Uno de los objetivos de mi investigación fue analizar críticamente este discurso a partir del estudio de caso de migrantes sanandresinos propietarios de negocios asentados en el Área Metropolitana de Portland. Esto me permitió observar que no todos responden afirmativamente al discurso de “hacerse a sí mismos”. Las diversas respuestas están moldeadas por sus experiencia de vida y laborales, es decir, por su condición de clase. La utilización de la categoría de ideología en la indagación sobre las formas cómo propietarios y trabajadores son interpelados por el discurso del emprendedurismo también me permitió observar las justificaciones de los dueños de negocios de las desiguales relaciones que establecen con sus trabajadores, que derivan en altos grados de explotación. El esfuerzo, las

capacidades individuales para emprender un negocio, los riesgos que se corren son argumentos que los propietarios esgrimen frente a los reclamos de sus trabajadores.

En contraposición a esta perspectiva, desde la economía política crítica sugiero que en el trasfondo del surgimiento y consolidación de negocios de migrantes, más allá de capacidades individuales, factores culturales o redes étnicas a las que la literatura especializada ha definido como “nichos de oportunidad”, están procesos sociales, estructurales e históricos que han moldeado a los sujetos. Por otra parte, la propuesta de un constante hacer y rehacer de la clase, consecuencia de la reorganización de la producción y del trabajo en esta fase de acumulación flexible, me permitió explicar las emergentes desigualdades de clase.

En el análisis de estas desigualdades entre migrantes sanandresinos propietarios de negocios y trabajadores he observado que las diferenciadas trayectorias de vida, laborales y educativas de los sujetos son clave en su entendimiento. Así, por ejemplo, el tamaño de los negocios y la capacidad para enfrentar momentos de crisis guardan estrecha relación con la posibilidad o no de acumular. Aquellos migrantes que ven a sus pequeños negocios como una forma de paliar sus precarias condiciones laborales y de vida, han sido los mayormente afectados por el confinamiento impuesto por la pandemia de Covid-19. A diferencia de ellos, solo una de las migrantes propietarias entrevistadas, que sí ha logrado acumular capital gracias al éxito de su negocio, pudo resistir el vendaval con cierta holgura.

Uno de los factores estructurales que resultaron fundamentales para el surgimiento de negocios propiedad de migrantes fue la desindustrialización de la economía estadounidense y su terciarización. Entiendo estas transformaciones como expresión de la fragmentación de los procesos productivos y de la flexibilización del trabajo. Algunos migrantes sanandresinos “aprovecharon” este escenario para invertir ahorros, producto de su trabajo, en la instalación

de pequeños negocios. En su apuntalamiento su trabajo, el de familiares y trabajadores han sido fundamentales.

En otro orden de ideas, la documentación de las transformaciones económicas, sociales y políticas que tuvieron lugar en el Área Metropolitana de Portland y en San Andrés Mimiahuapan en el último tercio del pasado siglo, me permitió analizar las condiciones que favorecieron la migración de los sanandresinos a ciudades del centro de México y a la costa oeste estadounidense a partir de la década de los setenta. Los procesos de proletarización de los sanandresinos que se remontan, al menos, a la década de los cincuenta del siglo pasado y la neoliberalización del campo mexicano son fundamentales para entender la movilización de la fuerza de trabajo sanandresina. Por su parte, la configuración de este flujo migratorio hacia la costa oeste estadounidense respondió a la demanda de una economía desindustrializada y terciarizada de abundante fuerza de trabajo barata y precarizada en búsqueda de recuperar las tasas de ganancia.

A contracorriente de las perspectivas que resaltan las redes parentales y de paisanaje como una ventaja para la inserción de trabajadores migrantes en los mercados laborales de los países de destino, en este trabajo planteo que estas redes han contribuido a obviar procesos de explotación y precarización que se esconden en las lealtades étnicas y de parentesco. Asumo que la utilización de esta fuerza de trabajo se inscribe, también, en la reconfiguración de la producción y del trabajo que ha resultado en procesos de súper explotación que favorecen la acumulación de capital.

Un último tema que concitó mi interés fueron las variadas estrategias que los migrantes propietarios de negocios han adoptado para hacer frente a la crisis desatada por la pandemia del Covid-19. Aunque las estrategias han sido distintas, dependiendo de la capacidad de acumulación de los propietarios, se ha observado de manera generalizada el cese de

operaciones o el despido de trabajadores, así como una acendrada autoexplotación de los dueños de los negocios. Considero que estas expresiones son parte de la reorganización del trabajo experimentada en el contexto de la emergencia sanitaria global, reorganización que se ha distinguido por garantizar el mantenimiento de las tasas de acumulación del capital.

Hasta aquí mis conclusiones se han centrado en la exposición de mis hallazgos. Sin embargo, considero importante hablar de los problemas que implicó no haber podido hacer trabajo de campo como me lo había propuesto en el proyecto de investigación. Como referí en el apartado metodológico del Capítulo I, esta imposibilidad me hizo cuestionarme acerca de la calidad y limitaciones de la información recabada vía entrevistas virtuales y presenciales, asunto sobre el que no abundaré. Aquí lo que me interesa es plantear que, a pesar de las limitaciones de la información recabada, ésta fue útil en dos sentidos: por un lado, me reiteró la imperiosa necesidad de hacer trabajo de campo en futuras investigaciones. Por otro, me permitió percatarme de una serie de preguntas que no fueron respondidas en esta tesis, pero que pueden ser planteadas como futuras líneas de investigación de corte antropológico.

Una de estas líneas versa sobre el papel de las desigualdades de género en la consolidación de los negocios de migrantes. Otra tiene que ver con el involucramiento de migrantes en negocios criminales, específicamente en el tráfico de drogas. Una más se relaciona con el uso del tiempo de ocio como manifestación de las emergentes desigualdades sociales. También me parece importante indagar sobre el impacto del discurso individualista en la reproducción social de los sujetos no sólo en el terreno del trabajo, sino también en su vida cotidiana.

Bibliografía

- AFP (2020). Fenómeno Mundial. Las entregas de comida se dispararon en 2020. *Gestión*.
<https://gestion.pe/economia/empresas/fenomeno-mundial-las-entregas-de-comida-se-dispararon-en-el-2020-noticia/>
- AFP (2020). Industria Aérea de Estados Unidos perdería 90,000 empleos por la pandemia en 2020. *El Economista*. <https://www.eleconomista.com.mx/empresas/Industria-Aerea-de-Estados-Unidos-perderia-90000-empleos-en-2020-por-la-pandemia-20201112-0104.html>
- Alarcón, R., y Ramírez, T. (2011). Integración económica de los inmigrantes mexicanos en la zona metropolitana de los Ángeles. *Papeles de Población*, 10 (69), 73-103.
- Althusser, L. (1988). *Ideología y Aparatos Ideológicos del Estado*. Buenos Aires, Argentina: Nueva Visión.
- Appendini, K. (1992). La “modernización en el campo” y el futuro del campesinado: iniciamos el debate de los “noventa”. *Estudios Sociológicos*, (10) 29: 251-262.
- Arias, P. (Ed) (2017). *Migrantes exitosos. La franquicia social como modelo de negocios*. Jalisco, México: Universidad de Guadalajara.
- Aronowitz, S. (2003) *How Class Works: Power and Social Movement*. Connecticut, Estados Unidos: Yale University Press.
- Atzeni, M. (Ed). (2014) *Workers and Labour in a Globalised Capitalism. Contemporary themes and theoretical issues*. Hampshire, UK: Palgrave Macmillan.
- Barria, C. (2020). La economía de Estados Unidos era un castillo de naipes que se derrumbó con la pandemia: James Galbraith. *BBC*. <https://www.bbc.com/mundo/noticias-53339559>

- Bejarano, H., Hancevic, P. y Núñez, H. (2021). Impacto económico del COVID-19 en negocios pequeños y medianos bajo restricciones voluntarias e impuestas. *EconoQuantum*, 18 (2): 23-56.
- Benach, N. y Albet, B. (Eds.) (2019). *David Harvey. La lógica geográfica del capitalismo*. Barcelona, España: Icaria, Espacios Críticos.
- Benencia, R. (2009). El infierno del trabajo esclavo. La contracara de las exitosas economías étnicas. *Avá. Revista de Antropología*, 15.
- Binford, A. (2002). “*Migración acelerada*” entre Puebla y los Estados Unidos. Etnografía del estado de Puebla. Secretaría de Cultura del Gobierno del Estado de Puebla, México.
- Bryceson, D., y Vuorela, U. (2000). *The Transnational Family: New European Frontiers and Global Networks*. Oxford, Inglaterra: Routledge.
- Canales, A. (2002). Migración y trabajo en la era de la globalización: el caso de la migración México-Estados Unidos en la década de 1990. *Papeles de Población*, 33, 48-80.
- Cebrián, J., y Bodega, M. (2002). El negocio étnico, nueva fórmula de negocio en el casco antiguo de Madrid. El caso de Lavapiés. *Estudios Geográficos*, 63 (248-249), 559-580.
- Cook, S y Binford, A. (1995). *La necesidad obliga: la pequeña industria rural en el capitalismo mexicano*. Ciudad de México, México: Consejo Nacional Para la Cultura y las Artes.
- Corona, R., y Luque, J. (1992). Cambios recientes en los patrones migratorios a la Zona Metropolitana de la Ciudad de México. *Estudios sociodemográficos y urbanos*, 7 (2), 575-586.

- Cuenca, A. y Schettini, P. (2020). Los efectos de la pandemia sobre la metodología de las ciencias sociales. *Escenarios. Revista de trabajo social y ciencias sociales*, 32. 2020.
- D'Aubeterre, M. (2011). Entre elotes, la factoría y el freeway: Mujeres de origen Nahuatl en California. *Estudios Culturales*, 4 (8), 23-51.
- D'Aubeterre, M., Lee, A., y Rivermar, L. (2020). *Class, Gender and Migration*. London and New York: Routledge.
- Delgado, R., Márquez, H., y Rodríguez, H. (2009). Seis tesis para desmitificar el nexo entre migración y desarrollo. *Migración y Desarrollo*, 12, 27-53.
- Delgado, R., y Gaspar, S. (2012) ¿Quién subsidia a quién? Contribución de los migrantes mexicanos a la economía de Estados Unidos. *Observatorio del Desarrollo*, 1 (2), 4-9.
- Denning, M. (2014). La vida sin salario. *New Left Review*, 66. 77-94.
- Durand, J. (2000). Tres premisas para entender y explicar la migración México-Estados Unidos. *Relaciones. Estudios de Historia y Sociedad*, 83: 17-35.
- Elyachar, J. (2005). *Markets of Dispossession. NGOs, Economic Development, and the State in Cairo*. Carolina del Norte, Estados Unidos. Duke University Press.
- Escárcega Sylvia y Stefano Varese (2004). La ruta mixteca. Universidad Nacional Autónoma de México.
- Fernández, E., Mosqueda, E., y Carpio, P. (2013). Migrantes mexicanos en Estados Unidos. *Ra-Ximhai*, 9 (3), 181-208.
- Flores, M. (2008). *No me gustaba, pero es trabajo. Mujer, trabajo y desechabilidad en la maquila*. Puebla, México: Plaza y Valdés.
- Fraser, N. (2016). El capital y los cuidados. *New left review*, 100: 111-132

- García, I. (2020). The Covid 19 spring and the expendability of guestworkers. *Dialectical Anthropology*, 44 (2020): 257-264.
- Guarnizo, L. (1997). De migrantes asalariados a empresarios transnacionales: la economía étnica mexicana en Los Angeles y la transnacionalización de la migración. *Revista de Ciencias Sociales*, 2. 159-201.
- Harvey, D. (1998). *La Condición de la Posmodernidad. Investigación sobre los Orígenes del Cambio Cultural*. Buenos Aires, Argentina: Amorrortu Editores.
- Harvey, D. (2005). *Breve historia del Neoliberalismo*. Madrid, España: Akal.
- Harvey, D. (2005). *El nuevo imperialismo: acumulación por desposesión*. Buenos Aires, Argentina: CLACSO.
- Harvey, T. (1996). Portland, Oregon: Regional City in a Global Economy. *Urban Geography* (17), 1: 95-114.
- Harvey, T. y Works, M. (2010). Urban sprawl and Rural Landscapes: Perceptions of landscape as amenity in Portland, Oregon. *Local Environment: The international journal of justice and sustainability*, 7 (4): 381-396.
- Herrera, F., Massieu, Y., y Revilla, U. (2010). Cambios en la migración y en el mercado de trabajo agrícola ante la actual recesión mundial. *Revista Legislativa de Estudios Sociales y de Opinión Pública*, 3 (6), 95-128.
- Hondagneu, P. (2001). *Doméstica. Immigrant Workers Cleaning and Care in the shadows of affluence*. California, Estados Unidos: University Of California Press.
- Hondagneu, P., Estrada, E., y Ramírez, H. (2011). Más allá de la domesticidad. Un análisis de género de los trabajos de los inmigrantes en el sector informal. *Papers: revista de Sociología*, 96 (3), 805-824.

- Hondagneu, P., y Avila, E. (1997). I'm here, but I'm there: The meanings of Latina transnational motherhood. *Gender and Society*, 11 (5), 548-571.
- Izcara, S. (2004). Inmigración y trabajo irregular en la agricultura: trabajadores tamaulipecos en Estados Unidos y Magrebíes en Andalucía. *Mundo Agrario*, 4 (8), 5-23.
- Izcara, S. (2009). La situación sociolaboral de los migrantes internacionales en la agricultura: irregularidad laboral y aislamiento social. *Estudios Sociales*, 17 (33), 83-109.
- Izcara, S. (2010). La adicción de la mano de obra ilegal: Jornaleros tamaulipecos en Estados Unidos. *Latin American Research Review*, 45 (1), 55-75.
- Izcara, S. (2017). La precarización extrema en el mercado de trabajo agrario estadounidense. *Colombia Internacional*, 89, 109-132.
- J, Uribe. y De Pablo, J. (2011). Revisando el emprendedurismo. *Boletín Económico de ICE*, 3021.
- Jónsson, G. (2007). *The mirage of Migration: Migration Aspirations and Imobility in a Malian Soninke Village* (Tesis de Maestría). Universidad de Copenhague, Dinamarca.
- Kalb, D. y Carrier, J. (Eds) (2015). *Anthropologies of Class. Power, Practice and Inequality*. Cambridge, Reino Unido: Cambridge University Press.
- Kasmir, S. (2020). Divisions of labor and the relations among them: some thoughts on “uneven and combined” theory and politics. *Dialectical Anthropology*, 44 (2020):309-314.
- Kasmir, S., y Carbonella, A. (2014). *Blood and Fire. Toward a Global Anthropology of Labor*. New York, Estados Unidos: Berghahn Books.
- Kelly, E y Bliss, J (2012). From industrial ownership to multifunctional landscapes: tenure change and rural restructuring in central Oregon. *Society and Natural Resources: An international journal*, (21), 11: 1085-1101.

- Lem, W. (2007). William Roseberry. Class and Inequality in the Anthropology of migration. *Critique of Anthropology*, 27, (4) 377-394.
- Levine, E. (2005). El proceso de incorporación de inmigrantes mexicanos a la vida y el trabajo en los Ángeles, California. *Migraciones Internacionales*, 3 (2), 108-136.
- Levine, E. (2015). ¿Por qué disminuyó la migración México-Estados Unidos a partir de 2008? *Problemas del Desarrollo*, 46 (182), 9-40.
- Levitt, P. (2018). Una Mirada transnacional. *Autoctonía. Revista de Ciencias Sociales e Historia*, 2 (1), 1-25.
- López, A. (2016) *Exploring transnational Economic, Social and Political Participation of mexican immigrants in Oregon*. Tesis de Doctorado. Portland State University
- Lustig., N., Campos, R., y Esquivel, G. (2012). The rise and fall income inequality in Mexico, 1989-2010. *Tulane Economic Working Paper Series* (1201).
- Mancilla, C., y de Lima, P. (2014). Nuevos Inmigrantes en Chile: los determinantes de su actividad emprendedora. *Migraciones Internacionales*, 7 (4), 235-264.
- Maqueda, J., Olamendi, G., y Parra, F. (2003). *Tu propia empresa: un reto personal. Manual útil para emprendedores*. Madrid, España: Esic Editorial.
- Marcos, N. (2020). El 25% de la televisión que se ve en Estados Unidos es streaming. *El País*. <https://elpais.com/television/2020-08-23/el-25-de-la-television-que-se-ve-en-estados-unidos-es-en-streaming.html>
- Marcus, A. y Lem, W. (2020). Notes on Covid-19 and the contradictions of capital: a call for papers. *Dialectical Anthropology*, 44 (2020): 107-108.
- Marega, M., Vogelmann, V., y Vitali, S. (2019). Configuraciones de Clase, Trabajo y Capital en América Latina. *Íconos, Revista de Ciencias Sociales*, 63 (23), 11-18.

- Martínez, H. (2018). El emprendimiento de los inmigrantes mexicanos en Quebec: hacía una teoría fundamentada. *ESPACIO I+D, Innovación más Desarrollo*, 7 (17), 103-121.
- Marx, K. (2019). *El Capital. Crítica de la economía política*. Ciudad de México, México: Fondo de Cultura Económica.
- Mbembe, A. (2016). *Crítica de la razón negra. Ensayo sobre el racismo contemporáneo*. Barcelona, España: NED Ediciones.
- Melián, A. y Campos, V. (2009). Emprendedurismo y economía social como mecanismos de inserción sociolaboral en tiempos de crisis. *REVESCO*, 100, 43-67.
- Mezzadra, S., y Neilson, B. (2017). *La Frontera como Método*. Madrid, España: Traficantes de Sueños.
- Mines, R. (2013). Jornaleros mexicanos en California: el cambiante mercado laboral agrícola. *Carta económica regional*, 25 (111-112), 87-111.
- Morfin, J. (2020). *Trabajadores Desechables. Migración, acumulación capitalista y lucha de clases. Trabajadores mexicanos en Estados Unidos, el caso de los Huaquechulenses en Nueva York*. Tesis de Doctorado: Universidad Autónoma Metropolitana.
- Murray, T. (2009). To make live or let die? *Antipode*, (41): 66-93.
- Narotzky, S., y Smith, G. (2010). *Luchas Inmediatas. Gente, Poder y Espacio en la España Rural*. Valencia, España: PUV
- Narváez, M. (2012). Dimensiones del emprendedurismo desde una visión universitaria. *Innovación*, 2 (4), 1-7
- Otero, G. (2011). Neoliberal Globalization, NAFTA and Migration: Mexico's food and labor sovereignty. *Journal of Poverty*, (15), 4: 384-402.

- Otero, G. (2013). El régimen alimentario neoliberal y su crisis: Estado, Agroempresas Multinacionales y Biotecnología. *Antípoda*, (17): 49-78.
- Ott, M. (2021). Sector servicios de EEUU crece por 7mo mes pese a pandemia. *AP NEWS*. <https://apnews.com/article/noticias-ca74e7f846ab15b0a6a536c057990cd3>
- Palafox, A. (2013). El turismo como eje de acumulación. *Nómadas. Revista Crítica de Ciencias Sociales y Jurídicas*.
- Portes, A., y Sensebrenner, J. (1993). Embeddedness and Immigration: Notes on the Social Determinants of Economic Action. *American Journal of Sociology*, 98 (5), 1320-1350.
- Rameri, A. (2017). El emprendedurismo: el nuevo ropaje neoliberal. *La causa laboral*. 1-8.
- Rocha, D. (2011). Migrantes precarios. Inmigrantes mexicanos en la subcontratación en Estados Unidos. *Norteamérica* 6 (1), 95-126.
- Rodríguez, P. (2014). Las empresarias mexicanas migrantes en los Estados Unidos. *Cadernos Prolam/USP*, 13 (24), 77-90.
- Roseberry W. (2014). *Antropologías e Historias. Ensayos sobre cultura, historia y economía política*. Michoacán, México: El Colegio de Michoacán.
- Roseberry, W. (1983). *Coffe and capitalism in Venezuelan Andes*. Texas, Estados Unidos: University of Texas Press.
- Roseberry, W. (1986). The ideology of Domestic Production. *Labour, Capital and Society*, 19 (1) 70-93.
- Sassen, S. (2003). *Los espectros de la globalización*. Buenos Aires, Argentina: Fondo de Cultura Económica.
- Sider, G. (2003). *Between history and tomorrow. Making and Breaking Everyday Life in Newfoundland*. Toronto, Canadá: Toronto University Press.

- Silva, F. y García, J. (2012). El inmigrante transnacional y la conducta emprendedora. *Revista Capital Científico*, 10 (2).
- Valdés, J. y Sánchez, G. (2012). Las MIPYMES en el contexto mundial: sus particularidades en México. *Ibéroforum. Revista de Ciencias Sociales de la Universidad Iberoamericana*, 7 (14) 126-156
- Vázquez, I. (2018). *Ganarse la vida, jugarse la suerte: una etnografía sobre comerciantes, mercados laborales y movilidad entre Tulcingo, Puebla y la Zona Metropolitana de Nueva York (1970-2017)*. Tesis de Doctorado: El Colegio de Michoacán.
- Winkler, R., Field, D., Luoff, A., Krannich, R., y Williams, T. (2007). Social Landscapes of the inter-mountain west: a comparison of “Old West” and “New West” communities. *Rural Sociology*, 72, (3): 478-501.
- Wolf, E. (1982). *Europa y la gente sin historia*. Ciudad de México, México: Fondo de Cultura Económica.
- Wolf, E. (2001). *Figurar el poder. Ideologías de dominación y crisis*. Ciudad de México, México: CIESAS.
- Zhou, M. (2006). Una recapitulación del espíritu empresarial de los grupos étnicos: convergencias, controversias y avances conceptuales. En Portes, A., y Dewind, J. (Coords.), *Repensando las migraciones: nuevas perspectivas teóricas y empíricas* (pp. 231-268). México: Instituto Nacional de Migración/Universidad Autónoma de Zacatecas/Miguel Ángel Porrúa.
- Zlolniski, C. (2000). Etnografía de trabajadores informales en un barrio de inmigrantes mexicanos en el Silicon Valley. *Revista Mexicana de Sociología*, 62 (2), 59-87.