

DEJAR ATRÁS EL TRABAJO AGRÍCOLA

FAMILIAS INMIGRANTES EN NUEVOS DESTINOS DE ESTADOS UNIDOS

*David Griffith**

*Carolina Ramírez Suárez***

Después del censo de 2000, los científicos sociales del gobierno estadounidense finalmente se convencieron de lo que antropólogos, sociólogos, periodistas y otros investigadores les habían señalado desde 1990: que los mexicanos y centroamericanos residen, durante todo el año, en comunidades rurales y urbanas en muchos nuevos destinos de Estados Unidos. Hasta la década de los ochenta, la única migración latina que estados como Georgia, Carolina del Norte, Iowa y Minnesota habían experimentado era la de los trabajadores agrícolas. Sin embargo, a partir de 1986, empezaron a llegar, primero, hombres solteros y, más tarde, mujeres, niños y familias completas, que se quedaron en las comunidades pequeñas y en las ciudades grandes en el sur y medio oeste de Estados Unidos.

Este artículo discute la experiencia de una región del sur y una comunidad rural en el medio oeste del país, donde nuevas familias de inmigrantes, principalmente mexicanos y centroamericanos, han tenido un impacto sobre el trabajo, la educación, la salud y otras áreas de la vida. Estas comunidades se ubican en el sudeste de Carolina del Norte y Marshalltown en Iowa; el cuadro 1 muestra información general de ambas comunidades.

Inmigración y alimentos

En ambas regiones, la industria de alimentos ha dirigido el proceso de la nueva inmigración. En Carolina del Norte, entre los años sesenta y setenta, llegaron cuadrillas de trabajadores agrícolas para cosechar tabaco, tomates, pepinos, árboles de navidad, manzanas, moras azules (*blueberries*) y otros cultivos. Después de la Ley de Reforma y Control de la Inmigración de 1986 (IRCA, por sus siglas en inglés), algunos de ellos regularizaron su situación mediante el Programa para Trabajadores Agrícolas con Permiso Especial (Special Agricultural Workers, SAW). Los mexicanos llamaban a este programa “noventa días” porque, para calificar, una persona tenía que demostrar que había trabajado esa cantidad de días en la agricultura, durante los tres años previos a 1986. Ya con su situación legal regularizada, algunos latinos

* Profesor del Departamento de Antropología de East Carolina University y del Institute for Coastal and Marine Resources Greenville, Carolina del Norte. Correo electrónico: <griffithd@ecu.edu>.

** Investigadora independiente. Correo electrónico: <carolinaramirez@yahoo.com.mx>

CUADRO 1
CARACTERÍSTICAS DE INMIGRANTES EN DOS LUGARES DE IOWA Y CAROLINA DEL NORTE

<i>Área/años de experiencia con inmigrantes</i>	<i>Grupos de emigrantes</i>	<i>Número (aproximado)</i>	<i>% de la población total</i>	<i>Empleos principales</i>	<i>Situación legal</i>
Marshalltown, Iowa/ Desde 1988-89	Mexicanos y centroamericanos	8 000-9 000	25 a 30	Empaque de cerdo; comida rápida; casas de juego	Con y sin papeles; nacidos en Estados Unidos*
Sudeste de Carolina del Norte desde 1990	Mexicanos, salvadoreños, guatemaltecos y hondureños	15 000-16 000	9 a 16	Empaque de pollo, pavo, cerdo y encurtidos; cosechas agrícolas	Con y sin papeles; H-2A y B; nacidos en Estados Unidos

* Técnicamente, las personas que nacieron en Estados Unidos no son inmigrantes, pero los incluyo aquí porque ellos viven en las casas de inmigrantes y desempeñan un papel importante en el proceso de los hogares.

empezaron a trabajar en otras áreas fuera de la agricultura, principalmente en las empacadoras de pollo, pavo y cerdo.

La inmigración de mexicanos a Iowa y otras partes del medio oeste estadounidense apareció de otra manera, pero la industria alimentaria también fue responsable de la llegada de la mayoría de estas personas a pueblos pequeños, como Denison, Perry, Storm Lake, Sioux City y Marshalltown, pueblos con grandes plantas empacadoras de carne, las cuales enfrentaron conflictos laborales entre los años sesenta y ochenta. Posteriormente, debido a cambios estructurales en la industria de los cárnicos (cerdo y res), se desintegraron sus sindicatos, los salarios cayeron y el trabajo se volvió cada vez más peligroso.

No podemos subestimar la importancia de la industria alimenticia en Estados Unidos y en todo el mundo. Algunas compañías productoras de alimentos son de las más grandes del mundo, con conexiones internacionales y mucho poder político; responsables de haber transformado el entorno en algunos lugares, y ahora desarrollan cosechas biotecnológicas que combinan alimentos con productos farmacéuticos. Su intervención política ha modificado las leyes migratorias y, en general, tienen mucha influencia sobre el proceso legislativo.

Más importante para los trabajadores latinos es el hecho de que la industria alimentaria también influye sobre las relaciones laborales en los lugares donde ellos viven y trabajan. Durante los noventa, los latinos que trabajaban en las empacadoras de pollo, pavo, cerdo y res fueron reclutados por medio de redes de parientes o amigos. Algunas empresas daban a los trabajadores latinos una vivienda en zonas cercanas a la planta o les ayudaban a encontrar una; también brindaban servicios de

transporte entre las viviendas y el trabajo. De esta forma, los jefes de las plantas contaban con dos fuentes de poder: primero, las redes sociales o de parentesco aumentaron la vulnerabilidad de los trabajadores porque los jefes despedían a todos los miembros de una red si uno de ellos se oponía a las reglas de la planta o a la disciplina del trabajo; segundo, al perder su empleo, el trabajador perdía, también, su vivienda.

Sin embargo, esto sólo afectaba a los trabajadores cuando no había otras oportunidades económicas en la región de la planta y cuando no había muchos otros latinos viviendo ahí. Como tantos otros latinos, se dirigieron a estas regiones y sucedieron tres cosas: la primera fue que la composición demográfica empezó a cambiar. En vez de hombres solos, llegaron familias, con mujeres que acompañaban a sus esposos o novios, hermanos, padres o hijos. Esto generó una demanda de alimentos de los países de origen y dio pie a otros negocios pequeños. Para satisfacer esta demanda, surgieron, primero, las tiendas de mexicanos y otros negocios que se convirtieron en lugares donde la gente podía aprender más sobre las oportunidades económicas, los servicios para inmigrantes y latinos, sobre los derechos humanos en Estados Unidos y otras cosas para mejorar su vida.

En ambas regiones, las tiendas y negocios latinos crecieron, al mismo tiempo que algunos inmigrantes comenzaron a trabajar fuera de la industria alimentaria. En Carolina del Norte, encontraron trabajo en la construcción, la jardinería, la hotelería y campos de golf, pero la mayoría sigue trabajando en las empacadoras de pollo, pavo, cerdo y encurtidos, y muchos todavía trabajan en la agricultura. En Iowa, encontraron trabajo en la industria de la construcción, la comida rápida, en fábricas de paletas, casinos, una lechería, bancos y negocios latinos.

Con el traslado hacia otros trabajos y negocios, se desarrollaron diferentes clases sociales dentro de la población latina. El gobierno también desempeñó un papel en este proceso, porque los latinos que se volvieron ciudadanos de Estados Unidos, o quienes tenían papeles de residencia legal, podían acceder a mejores oportunidades económicas, especialmente si hablaban inglés. Como ocurrió con la migración inicial, este proceso surgió de manera diferente en Iowa que en Carolina del Norte. Aquél tiene una población envejecida y el estado necesita gente joven para el futuro de sus escuelas, negocios y comunidades rurales. Por lo tanto, muchos ciudadanos prominentes de la entidad vieron con buenos ojos que los inmigrantes residieran de manera permanente ahí, y han establecido organizaciones para que se sientan bienvenidos. Por ejemplo, la Universidad de Iowa del Norte cuenta con un programa denominado “Bienvenidos nuevos iowanenses”, que brinda ideas, ayuda y apoyo para lograr una mayor participación cívica por parte de los inmigrantes, reducir sus temores y fomentar mejores relaciones entre ellos y la población nativa, en comunidades como Marshalltown.

En Carolina del Norte existe otro tipo de problemas: desde los años sesenta y setenta, personas de lugares como Iowa, se han mudado hacia el sur del país. Carolina del Norte también tiene organizaciones como el programa “Bienvenida a los nuevos iowanenses”, pero no cuenta con tanto apoyo entre los residentes del estado. Históricamente, el sur, la región con esclavitud hasta antes de la guerra civil, nunca

ha tenido buenas relaciones laborales. En Carolina del Norte y otros lugares sureños, hoy existen latinos y anglos que atemorizan a los inmigrantes indocumentados para restablecer condiciones similares a las de la esclavitud y el peonaje por deudas.

El condado de Brunswick, ubicado entre Wilmington, Carolina del Norte y Playa Myrtle, Carolina del Sur, tiene más de ciento veinte campos de golf, y cada uno necesita entre dieciocho y veinte trabajadores para mantener los pastos. Además, para construir un campo de golf, a veces se tienen que despejar y drenar terrenos húmedos o pantanosos. Los latinos que realizan estos trabajos deben andar en terreno anegado o fangoso, a merced de las serpientes venenosas. Muchos campos de golf se ubican en grandes fraccionamientos residenciales (con seguridad privada) que necesitan hombres y mujeres para mantener y limpiar las instalaciones, jardines, áreas verdes, casas y apartamentos alquilados.

La mayoría de los trabajadores de los campos de golf y de los fraccionamientos residenciales son mexicanos. Algunos de ellos encuentran sus empleos por medio de enganchadores o contratistas, quienes proveen viviendas para los inmigrantes mexicanos y les consiguen empleos en las cosechas agrícolas, los campos de golf, los viveros, la construcción, la pavimentación de calles y otras actividades económicas. Sin embargo, los empleadores no les pagan a los trabajadores directamente, sino a los enganchadores, quienes a su vez les pagan sólo una parte a los trabajadores. En algunos casos, el enganchador le paga al trabajador sólo la mitad del dinero que recibe por su trabajo. Las viviendas que los enganchadores ofrecen a los empleados también son una fuente de ingresos, a pesar de estar en pésimas condiciones, sin aire acondicionado ni calefacción. Por lo general, tienen el mínimo de muebles, y son muy costosas. De una de estas viviendas, Carolina Ramírez observó: “un inmigrante enganchado vive en un tráiler que comparte con cuatro hombres más, que él no escoge, los patrones los acomodan y los mueven a su antojo [...]. La «trailer» no tiene alfombra, sólo el piso de madera conglomerada, algunos sillones desvencijados, una mesa y dos sillas, sin aire acondicionado ni calefacción”. Además, las viviendas de los trabajadores están cerca de la casa del enganchador, porque así es más fácil controlar sus vidas e impedir que busquen otros empleos, o que se vayan a lugares donde puedan recibir información sobre cómo se vive en Estados Unidos y qué derechos tienen.

No encontramos enganchadores en Iowa, y creemos que se debe a que ahí los latinos no tienen fuertes lazos con el trabajo agrícola. La relación entre los enganchadores y sus trabajadores suele ser similar a las relaciones entre los contratistas laborales y los trabajadores agrícolas, pues también los contratistas proveen las viviendas, transporte, comida y otras cosas (por ejemplo, las prostitutas, el vino, las drogas) para controlar las vidas de los trabajadores agrícolas. Hay más contratistas en el sur, debido a que allí se producen más frutas, legumbres y otros cultivos que requieren mucho trabajo manual, a diferencia del medio oeste, donde se siembra maíz y soya, los cuales no requieren tanta mano de obra. En general, por eso los contratistas influyen tanto en las relaciones laborales en el sur.

Dinámica de la transición

Para entender mejor la transición de un empleo agrícola a otro tipo de empleo, conviene examinar las historias migratorias personales y cómo se han desarrollado en estos dos lugares, así como el perfil de los nuevos negocios de inmigrantes desarrollados a la par con esta transición. Estos negocios dependen de los trabajadores agrícolas para las alzas estacionales en sus ventas. Aquí nos basamos en el trabajo realizado en Carolina del Norte y en otra zona sureña similar, el condado Cook, en el sur de Georgia, que comparte la misma historia de empleo de inmigrantes para la agricultura.

Mientras realizábamos este trabajo etnográfico en el condado Cook, escuchamos muchas veces la historia de cómo los latinos empezaron a asentarse ahí; lo que sugiere que, aun cuando no es del todo precisa, es emblemática del proceso general de asentamiento. Según dicen, un contratista agrícola (*Farm Labor Contractor*, FLC) de Texas trajo a Pedro (pseudónimo), un trabajador agrícola de Veracruz, después de haber cruzado la frontera. Él dice que le “hicieron trampa” para traerlo a trabajar a Adel (en el estado de Georgia); pues creía que el contratista lo llevaba a Carolina del Norte, donde tenía parientes. En Adel trabajó en un vivero como parte de una cuadrilla del FLC. Durante este tiempo, desempeñó diversos trabajos y recibía alrededor de cuatro dólares por hora; hasta que un día el dueño del vivero descubrió que sabía soldar. Para entonces, Pedro ya había descubierto que el FLC ganaba siete dólares por cada hora que él trabajaba, y sin que aquél hiciera nada. Indignado, dijo: “Saqué la cuenta y vi que el contratista estaba ganando el doble (que yo), ¡y sin trabajar!”

Una vez que empezó a soldar en el vivero, y con la bendición del dueño, Pedro se negó a seguir al contratista cuando éste estuvo listo para irse a otro lado. A pesar de las objeciones del FLC, Pedro se quedó en el vivero, en parte porque su habilidad para soldar le ayudó a convencer al propietario del vivero de defenderlo frente al contratista. Este momento catártico preparó el terreno para el asentamiento de latinos en Adel.

Esta historia muestra cómo muchos migrantes se han asentado en Adel, en parte como resultado del resquebrajamiento parcial del sistema de autoridad de los FLC, con el apoyo de empleadores locales que reconocieron el valor de inmigrantes calificados como Pedro. Pero aún es parcial, como ilustra el caso de las tensas relaciones del contratista con Pedro, después de que éste abandonó la cuadrilla. En por lo menos dos ocasiones el contratista ha amenazado a Pedro, incluso una vez mandó a miembros de la cuadrilla para lastimarlo.

La historia de Pedro también demuestra cómo los FLC han servido para distribuir inmigrantes en el sur. En nuestras entrevistas, las historias sobre los FLC surgieron una y otra vez, de diferentes maneras. La idea final con que nos quedamos a partir de estas historias es que los FLC han ejercido mucho control sobre la mano de obra inmigrante y han tenido cierto éxito en establecerse como enlaces entre los oriundos y la población inmigrante. Aun cuando la resistencia de Pedro indica que el sistema puede estarse debilitando un poco, con el asentamiento de los trabajadores, esta forma de contratación de mano de obra agrícola se manifiesta todavía de di-

versas formas en el centro y sur de Georgia. Por ejemplo, un funcionario municipal informó que algunos FLC sirven como aval para que las familias migrantes contraten servicios (como luz, agua, etc.) Un oficial de policía dijo que los inmigrantes “no se meten con nadie, porque los contratistas los mantienen a raya”. Los agentes inmobiliarios dicen que algunos FLC se les han acercado para buscar otras viviendas para los trabajadores, puesto que las condiciones que existen para ellos son deplorables, pues pueden ser extremadamente precarias. Los trabajadores sociales de Desarrollo Familiar y Comunitario (Family and Community Development) han reportado que los contratistas intervienen, a veces, en sus casos, diciéndoles a los trabajadores que no testifiquen en contra de otros de su cuadrilla.

Estas anécdotas, junto con la historia de resistencia de Pedro, constatan que la población inmigrante transita de ser trabajadores agrícolas temporales, hacia empleos más permanentes en varias ramas de la agricultura, e incluso empleos totalmente fuera de esta esfera. Aun así, la influencia que todavía tienen los FLC en Adel y el condado Cook sugiere que tal transición está incompleta y dispareja. Uno de los principales FLC en el condado es ahora dueño de una de las pocas tiendas de productos mexicanos en Adel, y sigue ejerciendo su influencia sobre la población de inmigrantes recién llegados, así como sobre los que ya están asentados en el condado.

En Carolina del Norte, la magnitud y la dimensión histórica del asentamiento de inmigrantes latinos ha generado una gama más compleja de vínculos con la contratación de mano de obra agrícola. Jaime Ortiz, por ejemplo, sigue trabajando directamente en la agricultura y viaja por Estados Unidos, a pesar de que él y su familia se encuentran entre los que se han arraigado en, y alrededor de, Seynisa (apócrifo), Carolina del Norte, en la orilla sur de Graffenried Swamp (también apócrifo).¹ Originario de Charachurango, Michoacán, limítrofe con Guerrero, Jaime llegó por primera vez a Estados Unidos después de que su primo encontró trabajo en los campos en Carolina del Norte y Florida, en 1984. Obtuvo un permiso de trabajo con el SAW, y siguió trabajando en la agricultura incluso después de haberse casado con una estadounidense y de haberse establecido en la casa donde todavía vive hoy, en Carolina del Norte. Parece ser un hogar bien asentado, la casa está rodeada por un corredor exterior, un jardín grande con plantas de ornato y hortalizas, dos tráilers que a veces están ocupados por parientes y amigos, jaulas con gallos de pelea y dos garages, llenos de piezas de maquinaria, recipientes y chácharas; afuera hay una camioneta sin placas estacionada, junto al auto compacto de modelo reciente de su esposa actual, así como su camioneta Dodge Ram.

La esposa actual de Jaime, la tercera, también es de Charachurango. Después de casarse con dos estadounidenses y tener tres hijos con ellas, decidió volver a México a buscar una esposa. Él sigue manteniendo a sus tres hijos y, de hecho, tiene la custodia del más pequeño. A pesar de que su esposa es de Charachurango, puede ver con más frecuencia a su familia inmediata, pues sus padres, hermanos, hermanas y muchos de sus primos viven en o alrededor de Miami. Cada año, de octubre a marzo,

¹ Los nombres de ciertas localidades y de los negocios aquí mencionados son apócrifos.

Jaime migra con un contratista agrícola a La Belle, Florida, para trabajar en la cosecha de cítricos. Cuando regresa a Carolina del Norte, trabaja en un plantío de tabaco, pero contratado directamente por el propietario, en vez de como parte de una cuadrilla.

Sin embargo, el trabajo agrícola de Jaime es poco común entre su familia y, sus paisanos en Seynisa, así como en los alrededores. Varios de sus familiares, dos hermanos, y varios primos, que antes eran trabajadores agrícolas, y uno de sus hijos, tienen empleos estables en una fábrica de gabinetes cerca de Seynisa. Su primo, que fue quien originalmente lo llevó a trabajar en la agricultura, tras cambiar de trabajo varias veces en las granjas del condado de Brunswick, drenando pantanos para construir campos de golf, un intento de montar un negocio de cercas y de manejar cuadrillas de mantenimiento en campos de golf, ahora trabaja con cuadrillas de remodelación, contratados por el condado para reparar y remodelar las casuchas medio derruidas de los indigentes. Hasta la esposa de Jaime trabaja fuera de la agricultura, como camarera en el Holiday Inn Express.

Otros menos afortunados que él siguen trabajando de medio tiempo en la agricultura y también en el mantenimiento de los campos de golf y otras labores. En el condado de Brunswick, solamente hay tres enganchadores que reclutan principalmente a hombres solteros, sin papeles, a quienes les consiguen casa y los ponen a trabajar en condiciones muy similares a las cuadrillas de esclavos en el sur, antes de la guerra civil, y en el Caribe, alquilándolos a empleadores de la zona por el doble de lo que ellos reciben y, como el FLC de Pedro, en Georgia, quedándose con una parte considerable del sueldo (en este caso la mitad).

Un equipo conformado por marido y mujer encabeza cada operación de enganche, y tiene un terreno con casas rodantes donde hospedan a los trabajadores. En un caso, el hombre es nativo de Carolina del Norte y la mujer, inmigrante mexicana; en otro, la mujer es originaria de Carolina del Norte y el hombre es inmigrante mexicano; en el tercer caso, ambos son inmigrantes. Ligar el trabajo y la vivienda es una práctica común entre los FLC, lo que les brinda un ingreso adicional. Según los enganchados (literalmente, los reclutados), lo que pagan por vivir con otros cuatro compañeros en uno de estos tráilers, sin calefacción ni aire acondicionado, agua no muy buena, y hoyos en el piso, es lo siguiente:

<i>De los enganchados</i>	<i>Para los enganchadores</i>
60 dólares cada uno de alquiler	300 al mes
15 dólares cada uno de luz	75 al mes
20 dólares cada uno por TV por cable	100 al mes
Total: 95 dólares cada uno	475 al mes

Los enganchados son los más explotados y menos afortunados de los trabajadores inmigrantes en el sureste de Carolina del Norte. Jaime es un poco más afortunado; y en el extremo más optimista, están los empresarios inmigrantes. En Iowa, Carolina del Norte y Georgia encontramos nuevos inmigrantes latinos que han puesto negocios, y en muchos casos dan empleo a personas ajenas a su círculo

familiar. En algunos casos, estos negocios se construyen sobre (o absorben capital de) negocios que explotan a los trabajadores en otras formas y tipos de relaciones, como he documentado en otras ocasiones (Griffith, 2005). A continuación, describimos tres casos de inmigrantes empresarios en Carolina del Norte, con énfasis en las condiciones bajo las que surgieron y se mantienen a flote sus negocios.

Inmigrantes empresarios

Durante generaciones, las tiendas en zonas aisladas han sido comunes a muchos paisajes urbanos y rurales en el sur, ubicadas a menudo en sitios casi sin otros servicios: en caminos rurales aislados, en centros urbanos muy abandonados, así como en pueblos pequeños donde casi todos los demás almacenes han luchado contra las grandes cadenas de tiendas de descuento. Muchas tiendas rurales del sur surgieron como tiendas de raya, que aceptaban vales de la empresa que sólo podían usarse ahí, o lugares que extendían crédito a sus clientes regulares. Muchos de los negocios que no se han adaptado, añadiendo servicios para viajeros y atendiendo las necesidades de una clientela más variada, han cerrado o han visto menguar sus inventarios hasta quedar con sólo unas cuantas latas y señuelos de pesca en los estantes.

En contraste, las tiendas de latinos en todo el sur son una industria en crecimiento, casi cada semana aparece un nuevo letrero que dice “tienda abierta”. Un funcionario de la oficina que administra el uso del suelo en uno de los pueblos más grandes de esta zona, informó que, en sólo una semana, se expidieron nuevos permisos para una tienda de alimentos latina, un taller mecánico latino y un lote latino de venta de automóviles; un cuarto propietario latino ha tratado de conseguir los permisos para abrir un centro nocturno, algo que es casi tan difícil de lograr en esta parte del “cinturón de la Biblia”^{*} del este de Carolina del Norte, como lo sería un permiso para abrir un centro de *tabledance* o una tienda de pornografía. “Se necesita un permiso de uso especial”, dijo el funcionario, “que es un permiso emitido bajo el supuesto de que no se presentará ningún problema de usos ilícitos en el lugar. Si hubiera cualquier problema, el permiso será revocado”.

Pero éstos son sólo algunos de los retos que los empresarios latinos han traído a Carolina del Norte. El pequeño pueblo de Pink Hill, por ejemplo, un pueblo de menos de seiscientos habitantes, ahora tiene dos restaurantes mexicanos: uno propiedad de oaxaqueños en la calle principal del pueblo y otro propiedad de veracruzanos en la zona del centro. En Turkey, un pueblo sin centro, hay un pequeño restaurante y tienda que lleva abierto tres años, atendido por su propietaria, una mujer de El Salvador. También en la glorieta central de Newton Grove, que sirve como centro, hay dos tiendas propiedad de mexicanos y un restaurante propiedad de guatemaltecos. En Wallace, uno de los pueblos más grandes de la región, hay una tienda grande con restaurante que los anglos y latinos del área frecuentan; la

* El término *Bible belt* se refiere a una zona donde radican muchos fundamentalistas de alguna secta cristiana (n. de la t.).

mayoría de los clientes trabajan para una u otra rama de la industria porcícola. A pesar de que el estacionamiento apesta a cerdo, debido a los establos cercanos, adentro siempre huele a cilantro y aceite de maíz. Y en Clinton, la cabecera municipal del condado de Sampson, hay por lo menos media docena de tiendas, restaurantes y otros negocios propiedad de gente de México, Honduras y El Salvador.

El trabajo de familiares subsidia a muchos de estos negocios, de la misma manera en que el trabajo de los migrantes subsidia por lo general la producción y reproducción en las comunidades en todo México y Centroamérica. Un análisis económico convencional diría que estos negocios representan costos de oportunidad congelados, ineficientes e irracionales; pero para sus propietarios son, a veces, tan importantes y necesarios para su identidad, como las pequeñas flotas pesqueras familiares o las pequeñas granjas que luchan por sobrevivir en todo Estados Unidos. Quizá lo más importante es que estos negocios constituyen un testimonio creciente de la importancia de los asentamientos de familias inmigrantes latinas en las áreas rurales de Carolina del Norte. Los pizarrones de anuncios en las entradas y los aparadores están llenos de anuncios y avisos de eventos que van desde festejos o ferias comunitarios locales, cursos de inglés y hasta horarios de autobuses a México. Cada uno puede ser un negocio marginal que apenas se mantiene a flote, pero en conjunto son una fuerza que ha sido alimentada por los hogares y financiada con fondos familiares —lo que los antropólogos que estudian a los campesinos de América Latina solían llamar acumulaciones intrafamiliares— sin la ayuda de las cámaras de comercio, ni de los fondos gubernamentales para apoyar a pequeños empresarios, o para subsidiar la producción de granos. Añaden una nueva dimensión étnica a las omnipresentes tiendas rurales que antes mencionamos.

Los tres negocios que describiremos son sólo una pequeña muestra de la variedad de negocios latinos que operan en las zonas rurales de Carolina del Norte. Aun cuando no son representativos, desde luego que hay una gama más amplia de negocios que se han abierto en el estado, sí creemos que son un testimonio de la voluntad empresarial de los latinos y su deseo de operar en ámbitos que, de otra forma, estarían en decadencia.

Hermanas Salvadoreñas

Este pequeño restaurante² está situado en una autopista que circunvala la ciudad de Clinton, aquí se sirve comida salvadoreña a la creciente población hondureña, mexicana y salvadoreña del pueblo. Dos mujeres salvadoreñas, que no son hermanas, son las dueñas del restaurante; se dividen el trabajo de una forma entendible y predecible: una, Elena, atiende la cocina, mientras la otra toma las órdenes, lleva la contabilidad y las relaciones con los clientes, además de que cumple otras tareas necesarias para que el negocio funcione. La mayoría de sus clientes son de

² Como ya se dijo en la nota 1, también los nombres de los negocios son apócrifos.

El Salvador, ya que se especializan en comida de este país, dicen que atienden exclusivamente a latinos; los anglos de Clinton todavía no las descubren.

La actividad fluctúa según la temporada y entre semana, lo que dificulta las ganancias. Durante la temporada baja (sobre todo en invierno), sirven entre semana de seis a siete comidas al día, y los fines de semana, el número aumenta a veinte, más o menos. Durante el verano, sin embargo, conforme llegan los agricultores de la temporada, el número de comidas servidas sube a veinte, más o menos, entre semana, y de treinta a cuarenta los fines de semana. Esto todavía no lo han experimentado ellas mismas, pero confían en la información que les dio el dueño anterior, también latino. Abrieron el restaurante en enero, tres o cuatro meses antes de que los trabajadores temporales empezaran a llegar a la zona, para aprender cómo funciona el negocio antes de la temporada alta.³

Cuando las entrevistamos tenían cuatro meses de haber adquirido el negocio, y aunque iba lento, mantenían el restaurante abierto y lo consideraban exitoso, gracias, según ellas, a que son el único restaurante de comida salvadoreña en la región.⁴ Evidentemente, encontraron un nicho que el dueño anterior no vio. Supieron, por amigos, que quería vender el lugar y negociaron para comprarle todo: los muebles, los utensilios de cocina, electrodomésticos y demás. Como ya era restaurante, no tuvieron que cambiar nada para cumplir con los reglamentos y requisitos necesarios para el trámite de los permisos correspondientes, sin embargo, hay inspección sanitaria frecuente y hasta ahora la han aprobado con la máxima calificación. Todo esto ha facilitado la transición para las nuevas propietarias, junto con una renta relativamente baja que, junto con los costos de la mano de obra, suman alrededor de quinientos dólares al mes.

Aun así, como ocurre con muchos negocios nuevos, se le debe dedicar bastante tiempo. La mujer que trabaja en la cocina dice que le dedica doce horas al día, los siete días de la semana (84 horas por semana), aun cuando cuentan con dos empleados de tiempo completo. Aunque las socias son amigas y no parientes, los empleados son parientes de la propietaria, que es la cocinera. Uno le sirve a los clientes y el otro ayuda en la cocina; además, uno de ellos habla bien el inglés.

Es interesante que Hermanas Salvadoreñas, como muchos negocios latinos, pertenece a y es operado por mujeres, aunque pidieron consejos a un exitoso propietario de un negocio en Clinton, que es un latino, igual que ellas. Él es dueño de una pa-

³ En *The Adventures of Augie March* de Saul Bellow, Simon March, el hermano del protagonista, abrió un expendio de carbón en Chicago, cuando empezaba el verano, para aprender cómo funciona el negocio antes de que las ventas y la demanda creciera durante el invierno. Ahí Bellow describe vívidamente las tensiones que las pocas ventas generan entre los dos hermanos March durante este periodo.

⁴ Los empresarios oriundos quizá no entienden la importancia de estos nichos para los inmigrantes, quienes con frecuencia perciben diferencias sutiles entre las costumbres alimenticias de América Latina y México. A partir de las entrevistas realizadas a los trabajadores de diferentes latitudes y de viajar por América Latina, hemos aprendido que las diferencias gastronómicas regionales son muy marcadas. Los hondureños que entrevistamos en Estados Unidos admiten que le pagan a los "viajeros", gente que va y viene de un país a otro, llevando dinero y bienes entre los países de origen y destino de los inmigrantes, para que les traigan frijoles rojos de Honduras, que son muy diferentes de los frijoles negros de Guatemala, o los "pintos" que se encuentran en muchas partes de México.

nadería y habla bien inglés, a diferencia de Elena, que viene de un medio de clase trabajadora de El Salvador y sólo cursó hasta el quinto año de primaria, antes de migrar a California. Tenía 49 años cuando la entrevistamos, pero llegó a California cuando tenía treinta y tantos; de California migró a Clinton en 1995, donde empezó a trabajar en la industria porcícola.

Servicios Centroamericanos

En respuesta a la creciente presencia de centroamericanos en el sureste de Carolina del Norte, Juan Gaspar Jiménez, originario de Honduras, abrió Servicios Centroamericanos en 1999, poco después de que el huracán Mitch devastara gran parte de América Central, cuando la migración de gente de esta región hacia Carolina del Norte alcanzó niveles sin precedentes. Médico altamente calificado en Honduras (aunque por desgracia no puede ejercer su profesión legalmente en Estados Unidos), Juan migró primero a Los Ángeles en 1991, pero abandonó tal ciudad después de sólo un año, debido al alto costo de la vida y al crimen.⁵ En 1992, se mudó a Miami, donde se le unió su familia y abrió un exitoso negocio de importaciones y exportaciones; después un restaurante que fracasó, dejándolo sin ahorros.

De Miami se fue al sureste de Carolina del Norte, donde sabía, por gente de Florida, que era un buen lugar para recomenzar, con muchas ofertas de trabajo y viviendas de bajo costo. Tras su llegada, compró una casa en las afueras de uno de los pueblos más grandes de la región y empezó un negocio en su casa, que ofrecía una variedad de servicios a una población relativamente nueva de centroamericanos. Dos años después, abrió una oficina en el pueblo, y luego una segunda en Raleigh. Muchos de sus paisanos eran recién llegados y contaban con un estatus de protección temporal (*Temporary Protected Status*, TPS), junto con salvadoreños afectados por el huracán. Ofrecía servicios de traducción y migratorios, como ayuda en el llenado de formatos, solicitud de permisos, asesoría legal y consejos, entre otros. Juan es totalmente bilingüe y dice que trata de brindar todos los servicios y la asesoría para inmigrantes en un solo lugar. También tiene una agencia de viajes, con todos los servicios, realiza transferencias de dinero y servicio postal. En un esfuerzo para reducir los costos, mientras da a conocer su negocio, intercambia, con el periódico local (publicado en español), servicios editoriales por publicidad gratuita.

Parte del rápido éxito de Juan se debe a que se ha tomado el tiempo de conocer a la comunidad latina de la zona, así como a la comunidad en general, detectando cuáles son las instancias locales disponibles que ayudan a los inmigrantes, los servicios que ofrecen, cuánto cuestan y todo eso. Como antes ejercía como médico, su colaboración con los servicios de salud locales ha aumentado con los años; actualmente es asesor del hospital local y les ha ayudado a traducir información médica para la población latina en general. Su deseo es obtener un certificado para ejercer

⁵ Poco después de que Juan se mudara a Los Ángeles, lo asaltó un grupo de jóvenes, así que su idea sobre el crimen en la ciudad deriva de algo más que el miedo mediático.

la medicina o asistir a la Universidad de Carolina del Este, la más grande en la región, para obtener un grado de asistente médico. Al trabajar con colegas en el hospital, ha visto tratamientos que cree que son resultado de un diagnóstico erróneo o de problemas de comunicación. Por ejemplo, dice que los hondureños reaccionan a las pruebas de tuberculosis (TB) de forma diferente que los ciudadanos estadounidenses, por lo que algunos de ellos son tratados para TB (un tratamiento costoso) cuando no lo necesitan.

Casi todos los clientes de Juan son latinos, y los que no, por lo general son personas que buscan ayudar a alguien a que legalice su situación o se naturalice. Él sabe lo importante que es la población latina, como fuerza de trabajo dedicada, para los empresarios y granjeros locales; algunos angloestadunidenses le han dicho que heredarán sus granjas a latinos, porque se han convertido en una parte crucial para su funcionamiento. El nivel de actividad fluctúa a lo largo del año, conforme los migrantes llegan y atraviesan la zona, como en el caso de Hermanas Salvadoreñas; también influyen las fechas límite para renovar los documentos, lo que hace que sus ingresos mensuales fluctúen entre dos mil y cuatro mil dólares. El ingreso anual bruto de su negocio es de cuarenta y cinco mil dólares. Los meses de las temporadas de primavera y verano son los mejores, atiende a un mínimo de quince personas al día, y cerca de un 70 por ciento de sus clientes son personas que ha atendido anteriormente y que regresan.

A través de Servicios Centroamericanos, Juan ocupa una posición de liderazgo y vínculo entre los latinos y los residentes de siempre en la comunidad, lo que le permite una buena comunicación con inmigrantes y locales, así como mantenerse actualizado en asuntos que afectan a los inmigrantes y acceder a ciertos recursos comunitarios para su beneficio y el de los demás. Al mismo tiempo, esta posición ofrece una perspectiva única desde la cual aprende sobre los problemas de los latinos, además de que experimenta directamente algunas de las dificultades de establecer y sostener un negocio. Realiza trámites para los trabajadores que lo visitan a la hora del almuerzo, por ejemplo, y ha aprendido que los horarios de trabajo de sus clientes son tan estrictos y demandantes, que a veces no tienen tiempo para atender asuntos rutinarios. Juan dice que él puede hacerlo por ellos, comenta que mucha de esta gente gana treinta mil dólares al año y no pueden arriesgarse a perder sus empleos para realizar trámites burocráticos.

Su posición también lo ha alertado acerca de los problemas que los latinos enfrentan en el manejo de sus asuntos financieros. Debido a que tienden a no usar los bancos, parte por desconfianza, parte porque los bancos locales no se acercan a ellos, los latinos suelen ser víctimas de robos o asaltos con más frecuencia que otras personas. Algunos negocios latinos han sido robados dos o tres veces, porque los delincuentes locales saben que son vulnerables y porque saben que manejan efectivo. Él mismo ha experimentado también las evasivas de los funcionarios del gobierno local, en sus intentos de convertir su negocio en una organización no lucrativa.

Servicios Centroamericanos trata muchos de estos problemas, con énfasis en una comunicación efectiva con los individuos, desde alguaciles locales y sus ayudantes, hasta el personal de salud. Además, Juan ha expandido sus contactos más

allá del nivel local; trabaja algunos días de la semana en su segunda oficina, en Raleigh, y se mantiene en contacto con el Consulado de Honduras en Atlanta. Estos contactos han subsidiado sus viajes a varias ciudades de Estados Unidos y México para asistir a encuentros y conferencias, lo que no habría sido posible sin la ayuda de su esposa Naomi, también totalmente bilingüe, quien administra la oficina del sudeste del estado, mientras que él trabaja en Raleigh tres días de la semana. Sus dos hijas mayores, también bilingües, trabajan medio tiempo en las oficinas, expandiendo así su relación con una gama cada vez más amplia de individuos y organizaciones.

El futuro del negocio de Juan Gaspar Jiménez no está claro en este momento. Mucho de su éxito inicial parece deberse a la inexperiencia de una gran cantidad de centroamericanos que arribaron a Estados Unidos después del huracán Mitch. Conforme su estatus y sus vidas se estabilizan, necesitan cada vez menos de los servicios que este negocio ofrece, debido especialmente a que muchos de los servicios que brinda, como el envío de remesas y algunos servicios de viajes, los ofrecen muchos otros negocios latinos. Su agencia de viajes tuvo un retroceso después del 11 de septiembre y, a pesar de que se ha recuperado un poco, el crecimiento de las agencias de viajes por Internet ha restado fuerza a su negocio. Sin embargo, hasta ahora, Juan y su familia han ofrecido valiosos servicios a los latinos en el sudeste, a los nativos de Carolina del Norte y a otros pobladores, más allá de las fronteras de la ciudad, el estado y el país.

Tienda Guerrero

Una de las dos tiendas latinas en una comunidad con una población de casi seiscientos habitantes, Tienda Guerrero, pertenece a mexicanos y sirve principalmente a varones jóvenes latinos. Su inventario es muy similar al de la mayoría de las tiendas latinas; tiene comida y música latinoamericana, artículos para bautizo y veladoras, algo de ropa, botas y sombreros, refrescos y botanas, además de servicios como envío de remesas y boletos de autobús a México. Se distingue de otras tiendas mexicanas, principalmente porque tiene un área de juegos con mesas de billar, al que asisten alrededor de diez clientes al día, entre semana, y unos treinta, los fines de semana. Entre un cuarto y un tercio son clientes regulares; la gran mayoría son mexicanos. Como los otros dos establecimientos antes mencionados, las ventas mejoran en un 60 a 65 por ciento durante el verano. La competencia principal de la Tienda Guerrero es otro establecimiento latino en el pueblo, perteneciente a un guatemalteco que también la atiende, pero sin área de juegos.

Como muchos negocios de inmigrantes, éste es un negocio familiar, en el que trabaja principalmente Miguel, uno de los hijos del propietario, así como sus hermanos. Tienen tres años con el negocio y piensan en expandirse. Actualmente, siete miembros de la familia lo operan, aunque Miguel trabaja 84 horas a la semana y es el único que depende totalmente de este negocio para su manutención. Sus dos hermanas menores trabajan mucho menos, y los otros dos hermanos sólo ayudan ocasionalmente. Sus padres, los copropietarios, trabajan medio tiempo en una fábrica

de gabinetes, y los demás hermanos tienen trabajos de tiempo completo: uno en una fábrica de transformadores, otro en una compañía maderera, uno más instalando ventanas y otro como electricista.

La familia es originaria de Guerrero, México, pero se mudaron varias veces dentro de Estados Unidos, hasta establecerse en Florida por tres años, antes de trasladarse a Carolina del Norte. Trabajaron en el cultivo de naranjas en Florida y de tabaco en Carolina del Norte, antes de encontrar trabajos permanentes y abrir la tienda. Miguel, de 26 años en 2003, llegó a Estados Unidos en 1987 (después de aprobada la IRCA) a la edad de diez años. Este hecho, además de haber residido en varios lugares de Estados Unidos, le ha permitido aprender inglés, aunque confiesa que no lo habla bien.

El principal problema del negocio han sido los robos: cuatro veces los han asaltado y la policía no ha sido de gran ayuda, por el contrario, los ha molestado de vez en cuando por sospechas de tráfico de drogas en el establecimiento. A pesar de esto, Miguel da gracias por contar con este negocio, porque le brinda un ingreso a él y a su familia. Aunque no reciben ayuda de los bancos locales ni de funcionarios del gobierno, planean expandir su negocio.

Empresarios latinos en el sudeste de Carolina del Norte

Los tres negocios antes descritos comparten características comunes entre los negocios de inmigrantes que hemos conocido, sin embargo, hay algunas diferencias importantes. Los restaurantes, despachos de servicios migratorios, tiendas étnicas y áreas de juegos son los cuatro tipos de negocios más usuales que encontramos en zonas con altas concentraciones de inmigrantes latinos recientes. Los negocios descritos son propiedad de la familia que los opera y los dueños-trabajadores habían llegado a otra parte de Estados Unidos antes de mudarse a Carolina del Norte. Dos de ellos vivieron antes en Florida. Claro que no es mera coincidencia: los vínculos de latinos y migrantes con Carolina del Norte son anteriores a la inmigración masiva a dicha entidad, ya que desde principios del siglo XX este estado ha sido un importante destino durante el verano para cuadrillas de trabajadores agrícolas ubicados en Florida (Hahamovich, 1997). Conforme las cuadrillas pasaron de ser predominantemente de afroamericanos, a estar formadas por latinos y, en menor grado, por haitianos, se encaminaron a Carolina del Norte cada verano, después de las cosechas invernales de frutas y verduras en el sur de Florida, así como de frutas, nueces, verduras, champiñones y moras en el norte de Florida, Georgia y Carolina del Sur.

Ninguno de los negocios mencionados cuenta con el apoyo de las instituciones financieras locales, instancias destinadas a ayudar a los pequeños negocios o de organizaciones empresariales locales, como las cámaras de comercio. A excepción de Servicios Centroamericanos, que se basa, parcialmente, en saber lo que ofrecen las instancias locales, los otros dos negocios casi no tienen contacto con los residentes y la comunidad empresarial oriunda de Carolina del Norte. La falta de apoyo financiero por parte de los bancos de la comunidad y otras instituciones e instancias

los ha obligado a depender de sus propios ahorros, ganancias y otros ingresos (que por lo general provienen del trabajo asalariado) para establecer los negocios y mantenerlos a flote. Además, han intentado reducir costos y generar clientela, estableciendo redes y vínculos con la creciente comunidad empresarial latina de la zona. En el caso de Tienda Guerrero, tanto los dueños, como los demás miembros de la familia que colaboran en la tienda tienen otros trabajos; sólo uno de ellos depende por completo de la tienda en cuanto a trabajo e ingresos se refiere. Los dueños de los otros dos negocios también trabajaron en otros empleos o en otras zonas de Estados Unidos, antes de abrir estos comercios, y aún no es seguro que podrán sostener a sus familias si dejan totalmente el trabajo asalariado. A pesar de ello, los tres negocios se han expandido o planean hacerlo en el futuro próximo, arriesgando su capital.

En uno de los casos, la falta de apoyo local afecta la seguridad. Tienda Guerrero ha sido asaltada varias veces, sufre del acoso policial y reporta que la policía no ha protegido los intereses de la tienda. Tras haber sido víctima del crimen en otro lugar, el dueño de Servicios Centroamericanos se mudó al este de Carolina del Norte, justamente por su atmósfera tranquila. Hasta ahora, Hermanas Salvadoreñas no ha sufrido allanamientos ni robos.

Cabe señalar que los tres negocios dependen del flujo de migrantes predominantemente latinos que llegan a la región durante el verano, es entonces cuando las ventas aumentan hasta un 50 por ciento, a la vez que la presencia de estos negocios hace que la migración y asentamiento en la región sean más sencillas para los latinos. De hecho, Miguel y su familia están entre los que han hecho justo eso: llegar de entornos agrícolas de Florida y Carolina del Norte, para encontrar trabajos más estables y empezar un negocio. Servicios Centroamericanos se especializa en transmitir información a los nuevos inmigrantes; sin embargo, en la práctica, los tres negocios se han convertido en espacios donde los nuevos y viejos inmigrantes se congregan e intercambian información, colocan volantes, anuncios, tarjetas de presentación y otras cosas.

Los tres negocios requieren de una fuerte inversión de tiempo. Los propietarios pasan más de 70 u 80 horas a la semana en sus locales, casi sin días libres. Al tener a sus parientes trabajando, aumenta el compromiso familiar que demanda el negocio. Mientras que esta inversión de tiempo reduzca el gasto laboral, también es posible que los integrantes de la familia devalúen su propia fuerza laboral para mantenerlo a flote. Esto es típico en el caso de comercios que fluctúan de acuerdo a la temporada.

Finalmente, estos tres casos dan cuenta del importante papel de las mujeres en las nuevas empresas de inmigrantes. A pesar de que son principalmente varones quienes dirigen tanto Servicios Centroamericanos como Tienda Guerrero, en ambos casos la participación de las mujeres es crucial, y Hermanas pertenece a dos mujeres. Uno de los copropietarios de la segunda es mujer, la madre de Miguel, y él la mencionó antes que a su padre, lo que sugiere que ella ha sido la fuerza motriz del negocio. En entrevistas con dueños de otros negocios, a partir de nuestras observaciones, deducimos que las mujeres son las propietarias o la figura clave de la mayoría de los negocios latinos en el sureste de Carolina del Norte. Esto se vincularía

a la naturaleza de las familias que encabezan estos negocios, así como a la importancia atribuida a la maternidad entre las inmigrantes. A pesar de la gran cantidad de tiempo que exigen estos negocios familiares, también ofrecen a las mujeres mayor flexibilidad y, en algunos casos, sobre todo las tiendas pequeñas, permiten que los niños estén con sus madres, mientras ellas trabajan. De hecho, en estas tiendas es muy común ver a niños pequeños o adolescentes que atienden a los clientes o ayudan a sus padres de otras maneras.

Las iglesias

En ambas regiones, las iglesias han desempeñado un papel muy importante en la transición de migrantes temporales solos a familias establecidas. Con frecuencia, las iglesias fueron las primeras organizaciones que brindaron espacios alternativos donde los inmigrantes podían encontrarse con otros latinos que trabajaban en otros empleos y vivían en otros barrios. Algunos encontraron ahí a sus futuras novias y esposas, y formaron sus familias en Estados Unidos.

Según Keri Priebisch (2004), en Canadá, estos espacios alternativos ayudaron a los trabajadores a liberarse de sus patrones y les enseñaron sobre los servicios sociales y sus derechos legales. Así, las iglesias ofrecen mucho más que un ritual religioso, pero algunas iglesias son más activas que otras, pues tratan de lograr justicia social para los inmigrantes, y esto a veces afecta el nivel de participación latina en la iglesia.

En Marshalltown, una iglesia luterana fue la primera en dar sus sermones en español. La mayoría de los latinos son católicos, y la iglesia de Santa María del mismo pueblo estaba dirigida por un padre sin interés por extender la ayuda a los latinos, por temor a que sus feligreses anglos no se sintieran a gusto compartiendo su templo. Por el contrario, el pastor luterano, que había vivido en un país de habla hispana y aprendió español, dejó que los latinos llevaran a la Virgen de Guadalupe al templo y la pusieran en un lugar destacado. Sin embargo, después de un tiempo, la iglesia de Santa María cambió de cura, y el nuevo, junto con una monja a la que llamaban hermana Chris, invitaron a los latinos a regresar a la iglesia católica. En una ceremonia muy solemne, los latinos llevaron la imagen de la Guadalupana a la Iglesia católica, en una procesión por las calles de Marshalltown. “Fue un momento maduro, con implicaciones ecuménicas”, dijo la hermana Chris.

En Carolina del Norte, la iglesia de Nuestra Señora de Guadalupe ha atraído a los latinos de los alrededores de Newton Grove, aun cuando este nombre se le dio muchos años antes de que los latinos empezaran a asentarse en la región en mayor número. Después, el padre aprendió español y empezó a officiar la misa en esa lengua.

Aunque ahora se officia misa y hay otros rituales religiosos en la iglesia católica, existe otra iglesia que ha cobrado más importancia para los latinos. La Iglesia episcopal trabaja con muchas organizaciones en favor de los derechos humanos y la justicia social en Carolina del Norte, cuenta con una oficina que ayuda a los latinos con problemas legales, con sus papeles, empleos o con sus jefes, o bien con los

problemas de salud; así, se reconoce que los latinos han transformado las instituciones sociales públicas y privadas en la entidad.

Inmigrantes e instituciones públicas: las escuelas y los sistemas de salud

Los inmigrantes y las escuelas

Como ocurre con las iglesias, entre las escuelas también hay diferencias respecto del trato a estudiantes inmigrantes y sus padres. Algunas escuelas se han convertido en defensoras de los derechos de aquéllos y otras solamente dan clases de “inglés como segunda lengua”, y no hacen nada más por ayudar. El mejor programa que encontramos fue en Marshalltown, Iowa, en la escuela Woodbury, una escuela primaria. Desde 2000, ha desarrollado un programa bilingüe, en el cual cincuenta estudiantes latinos y cincuenta estudiantes anglos aprenden juntos en ambas lenguas (español e inglés), durante cinco años. El programa arrancó con dificultad, pero hoy existe una larga lista de espera. Curiosamente, todas las familias con hijos en Woodbury, tanto anglos como latinos, quieren que sus hijos entren en este programa. En el caso de las familias anglo, la demanda es mayor entre las clases sociales altas. Además de que el programa vincula a latinos y anglos, desarrolla capital social y destrezas lingüísticas que les serán útiles a los estudiantes durante toda su vida.

Cada vez más, las universidades y los *community colleges*⁶ en ambas regiones han ofrecido espacios donde los inmigrantes encuentran programas y personas afines a sus intereses. Los *community colleges* les han dado espacio para clases en inglés, fiestas o días latinos. En estas fiestas invitan a organizaciones que trabajan con inmigrantes para distribuir información sobre sus servicios, con los que ayudan a la comunidad de inmigrantes a abrirse paso en su nuevo entorno y los enseñan a defenderse de la gente que no quiere inmigrantes en sus comunidades.

En ambas regiones, hay universidades con programas que brindan ayuda a los inmigrantes, así como en las comunidades donde viven. Ya mencionamos el programa de la Universidad de Iowa del Norte, “Bienvenidos nuevos iowanenses”, pero hay un programa en la Universidad de Carolina de Norte, en Greensboro, inspirado en el programa homónimo de Iowa, “Bienvenidos nuevos norcarolinos”. Estos programas desarrollan y distribuyen materiales sobre las estrategias de las comunidades locales para facilitar la integración de los inmigrantes.

Además de estos programas, los investigadores que estudiamos el fenómeno de la inmigración y la vida de los inmigrantes inevitablemente nos involucramos en sus problemas y sus causas, e intentamos ayudarlos. Muchos de nosotros, por ejemplo,

⁶ Un *community college* es una institución pública de educación superior, en la que se inician los estudios universitarios, pero generalmente no ofrecen programas completos de cuatro años que permitan a sus alumnos obtener un título universitario.

queremos cambiar los términos del debate sobre inmigración y desarrollar propuestas auténticas para los políticos, o bien responder a las personas que realizan declaraciones difamatorias contra los inmigrantes. Escribimos correos a los periódicos y presentamos nuestros estudios, tratando de demostrar que los inmigrantes son una fuerza positiva para la economía y la sociedad en ambas regiones.

Inmigrantes y salud

En su libro sobre inmigrantes mexicanos en San José, California, Christian Zolniski describe a un inmigrante llamado Gustavo, quien trabaja en la economía informal como dentista. Obtuvo su título en odontología en Morelia, Michoacán, en 1986, pero cuando terminó sus estudios, no tenía recursos para comprar el equipo e instrumentos. Sus padres vivían en San José, e invitaron a Gustavo y a su esposa, Antonieta, a vivir con ellos mientras trabajaba y ahorra para abrir una clínica de odontología en Morelia. Durante muchos meses, Gustavo trabajó en la construcción, en empleos de salarios bajos, pero pronto se percató de que podía ganar más como mecánico-dental (ayudante de dentista), así que obtuvo su diploma como mecánico dental y empezó a trabajar en este campo.

Sin embargo, sus parientes, amigos y otras personas supieron que Gustavo era realmente un dentista, y empezaron poco a poco a pedirle que hiciera trabajos sencillos de odontología, como extracciones o limpieza dental. Gustavo decidió abrir una clínica en la casa de sus padres; pidió un préstamo de tres mil dólares a su padre y abrió su consultorio. Acerca de profesionistas como Gustavo, Zolniski escribe: "Hay una demanda de servicios médicos y odontológicos especializados entre inmigrantes pobres-trabajadores [...]. Su imposibilidad de acceder a estos servicios lleva a los doctores y dentistas hacia la economía informal" (2006: 94. Traducción del inglés del autor).

Nosotros no encontramos doctores o dentistas como Gustavo en Carolina del Norte o Iowa, pero en ambos lugares hay dimensiones informales de los servicios de salud entre inmigrantes. Por ejemplo, muchas tiendas mexicanas expenden medicinas de México que los inmigrantes compran sin receta. También hay brujas y curanderos en ambas regiones, en Carolina del Norte hay un doctor hondureño sin licencia para ejercer la medicina, pero ayuda en los hospitales locales a traducir las historias clínicas y recetas, además de brindar a los doctores locales información sobre enfermedades comunes y creencias al respecto entre los latinos.

Los profesionistas de la salud enfrentan, por lo menos, siete problemas entre los inmigrantes. En orden de importancia, destacan:

1. La salud reproductiva, incluyendo la salud de mujeres embarazadas, de niños, vacunas contra la difteria, y odontología infantil. Todos los profesionistas médicos dijeron que la salud reproductiva es lo más importante para los inmigrantes, porque la mayoría de ellos están en edad fértil, y se encuentran en la fase de formar sus núcleos familiares y procrear hijos.

2. Las enfermedades de transmisión sexual (como el sida), especialmente en regiones donde los trabajadores migrantes entran en contacto con comunidades de latinos que viven ahí todo el año.
3. Alcoholismo y drogas. También éstos son problemas entre trabajadores agrícolas migrantes, pues en sus viviendas proliferan ambas cosas. Sin embargo, el alcoholismo y las drogas son problemas crónicos en las escuelas, especialmente entre los latinos jóvenes indocumentados, desertores antes de llegar al doceavo grado (tercero de preparatoria). Ellos saben que no tienen esperanza de ir a la universidad, así que abandonan prematuramente la escuela y, a veces, se juntan en pandillas para vender drogas. Además de que el alcohol es un elemento de masculinidad en las comunidades de origen, es una forma de escapar de su depresión a causa de la soledad y enfrentarse a “la otredad” de su nuevo entorno.
4. Los riesgos de conducir sin estar asegurados, en estado de ebriedad, en autos viejos y con deficiente mantenimiento, que no sólo significa un riesgo para los conductores, sino también para los transeúntes y otros automovilistas. Sin embargo, los inmigrantes adquieren autos viejos y baratos, porque muchos de ellos no pueden conseguir licencias de conducir ni seguro. Además, no tienen acceso al crédito, entonces, cuando la policía los infracciona, muchas de las veces pierden sus coches. En ambas regiones, hay personas conscientes de la necesidad de convencer a los legisladores de que esto es un problema para la seguridad pública de todos. Las calles y las carreteras estarían más seguras si los inmigrantes obtuvieran licencias de manejo y seguro.
5. La violencia doméstica. A veces, algunas mujeres se sorprenden de que la policía arreste a sus esposos, cuando ellas llaman para denunciar que las golpean; las mujeres quieren que sus esposos dejen de golpearlas, mas no desean que la policía los arreste.
6. La mala nutrición. Los especialistas de la salud señalan que los problemas de nutrición se derivan de cambios en la dieta de los inmigrantes al llegar a Estados Unidos, pues empiezan a recurrir a la comida rápida, que es más barata, con ingestas mayores de dulces y refrescos, pero menos aguas frescas, más grasas y menos frutas y legumbres, que era lo que acostumbraban en sus pueblos. Muchas mujeres se quejan de que no pueden cocinar bien para sus familias con la comida y las cocinas en Estados Unidos, sobre todo que no pueden conseguir las cantidades adecuadas de comidas “frías y calientes”, según algunas creencias mesoamericanas. Además, al estar incorporadas al trabajo remunerado, las mujeres no tienen tiempo para cocinar, por lo que preparan los llamados “antojitos”, a base de masa y grasa: “aquí no hay quelites”, dicen algunas.
7. Problemas con curanderas, parteras y otras personas que practican la medicina alternativa. Aunque los especialistas de la salud ven a las curanderas como un problema, principalmente porque les dan a los inmigrantes medicinas o sustancias que interfieren con los medicamentos que los doctores recetan, las curanderas proveen servicios de salud más baratos, más cómodos y más

conocidos por los inmigrantes. Muchos padecimientos, como la “caída de mullera”, “empacho”, “mal aire”, etc., no son conocidas por los doctores.

Otro problema con la salud de los inmigrantes son los riesgos en sus trabajos (particularmente si es en la construcción o en las empacadoras de carne, las industrias más peligrosas), además de los problemas vinculados con viviendas insalubres, contaminación por plomo y enfermedades como la tuberculosis, que los médicos muchas veces no ven como problemas. También sabemos, gracias a otras investigaciones, que muchos inmigrantes sufren de depresión y problemas de salud mental cuando se separan o pierden a sus parientes y amigos de sus comunidades en México o Centroamérica; muchos de ellos no pueden ni siquiera asistir a los funerales de sus seres más queridos. Viven en una situación de “destierro laboral”, hasta que se adaptan a su nueva vida.

Conclusión: el muro de setecientas millas y los mensajes mezclados

Una vez, el poeta Robert Frost dijo: “Un poema debe empezar en el desatino y terminar en la sabiduría”. En su poema, “Mending Wall”, Frost empieza con la línea “Hay alguna cosa que no ama a una pared”, pero termina con el verso: “Los cercados buenos hacen buenos vecinos”. Sin embargo, con el presidente Kennedy a su lado, leyó este poema, a la edad de ochenta años, al pie del Muro de Berlín, sugiriendo que ya no estaba de acuerdo con su propia sabiduría: evidentemente, él pensó que los buenos vecinos no construyen muros entre sí.

Como los mensajes mezclados de Robert Frost, el presidente George W. Bush no distingue la diferencia entre el desatino y la sabiduría. La ley que firmó en octubre de 2006, envió el mensaje de que los mexicanos y otros inmigrantes latinos no son bienvenidos a Estados Unidos, pero la mayoría de los estudios, como éste, sugieren que hay muchas industrias y sectores de la sociedad que necesitan inmigrantes. En regiones como Iowa y otros estados del Medio Oeste estadounidense, la gente ve a los inmigrantes como su futuro. Líderes como los alcaldes, profesores, jefes de policía y otros, han trabajado para hacer de los inmigrantes parte importante de sus comunidades. En Carolina del Norte y otros estados del sur, tal vez menos gente ve a los inmigrantes como el futuro (porque estas regiones no tienen escasez de población), pero muchas personas allí entienden que la industria alimenticia, la construcción y tantas otras actividades económicas necesitan a los inmigrantes.

Las comunidades de los inmigrantes latinos en Carolina del Norte, Iowa y en muchas partes del sur y del medio oeste han creado condiciones para que los nuevos inmigrantes latinos se sientan, de cierta manera, bienvenidos, con empleos, viviendas y tiendas con artículos familiares para ellos. Todavía hay muchos problemas, pero ahora muchísimos estadounidenses entienden que los inmigrantes traen más que su trabajo a Estados Unidos: enriquecen las comunidades con su música, comida, negocios, destrezas y tradiciones. Especialmente en zonas rurales, los inmi-

grantes inyectan nueva vida a las comunidades y ofrecen esperanza a los pueblos que muchos estadounidenses habían abandonado.

Fuentes

GRIFFITH, DAVID

2005 "Class Relations among Old and New Immigrants", *Journal of Latino/Latin American Studies* 1, no. 1: 89-107.

HAHAMOVICH, CYNTHIA

1997 *The Fruits of Their Labor*. Chapel Hill, Carolina del Norte: UNC Press.

PREIBISCH, KERRY

2004 *Social Relations Practices between Seasonal Agricultural Workers, Their Employers, and the Residents of Rural Ontario*. Ottawa: North-South Institute.

ZLOLNISKI, CHRISTIAN

2005 *Janitors, Street Vendors, and Activists: The Lives of Mexican Immigrants in Silicon Valley, California*. Berkeley: University of California Press.