

Apoyo familiar en los negocios de los migrantes.

María Josefa Santos Corral
Instituto de Investigaciones Sociales UNAM

Introducción

Mucho se ha trabajado sobre el papel de las redes para facilitar la migración y para la constitución de negocios étnicos ejemplo de ello son los trabajos de Menzies, *et al* 2007; Portes & Zhou 1996; Dyer and Ross 2000; Butler *et al* 2008. De del mismo modo, los trabajos de Gold señalan la manera en que las redes étnicas, proveen a miembros de ciertos grupos empleos y oportunidades precisamente limitando a otros (Light y Gold 2000; Gold, 2005). Por su parte, Ibrahim y Galt en su trabajo de 2011 sostienen que, más allá de las explicaciones económicas ortodoxas, la presencia de pequeños empresarios étnicos en distintos países del mundo y en particular en Estados Unidos, se puede explicar por cuestiones culturales que comienzan con las redes sociales pero que también, están vinculadas a comportamientos empresariales y normas culturales de ciertos grupos étnicos.

Por otro lado, también se ha trabajado en el análisis del papel de la familia nuclear y la extensa como fuente de recursos culturales, económicos y de conocimiento, primero en la adaptación al país de llegada, y después, para el desarrollo de proyectos de emprendimiento como una alternativa para mejorar la condición de vida de los migrantes (Robles y Cordero 2007; Lugo-Morin 2011; Smit-Morris 2013). En este sentido en el trabajo de Chung y Moo de 1985 los autores muestran como los recursos étnicos y familiares han permitido a los migrantes coreanos *engancharse* en pequeños negocios dentro de los Estados Unidos, concretamente como pequeños empresarios en Chicago. Mientras que Kostadinov compara la estructura de empresas rurales familiares ubicadas en la República de Macedonia, con aquellas que no tienen propietarios familiares y muestra que, en las primeras los miembros de la familia están más comprometidos con la reputación y soslayan los efectos financieros a corto plazo a diferencia de lo que sucede con las empresas de no familiares, (Kostadinov, 2013).

Considerando lo anterior el objetivo del trabajo es mostrar la manera en que los apoyos étnicos y especialmente los derivados de la familia (extensa y/o nuclear) contribuyeron a la creación y consolidación de estrategias empresariales, entre un grupo de mexicanos que migraron de Michoacán, México, a Estados Unidos teniendo como primer destino de llegada la ciudad de Chicago, Illinois donde, gracias a sus redes familiares y de paisanaje, lograron colocarse en los sectores de construcción, en rastros o como obreros de la industria metalmecánica. Es decir, no llegaron a colocarse en negocios étnicos, por qué su comunidad no está vinculada a ellos en la ciudad de Chicago. Sin embargo, los subsidios de la familia y de los paisanos les permitieron ahorrar para acumular recursos que invirtieron primero en casas, que compraban en muy mal estado, arreglándolas y ofreciéndolas en renta a los recién llegados. En un segundo momento, antes de la crisis de 2008, comenzaron a mudarse al suroeste de Michigan donde invirtieron primero, en

fincas para cultivos comerciales especialmente mora azul, aunque también sembraron tomate verde chiles y otros productos para el consumo de mexicanos, y más adelante en otros negocios como tiendas, restaurantes, empacadoras de fruta o lavanderías (Santos, 2017).

Para documentar las estrategias de emprendimiento y la forma de vida de este grupo de michoacanos se hizo un trabajo de campo a lo largo de varios años (2008-2014) que culminó con una estancia de investigación de seis meses en el condado de Van Buren el último año. Durante las visitas a campo se hicieron entrevistas, observación y seguimiento de 60 familias de productores mexicanos de moras azules en adelante *blueberry*. Un primer resultado de esta investigación ha sido publicado en el libro *Entre campesinos y farmers. Productores mexicanos de blueberry en Michigan* citado en las referencias de este artículo.

El trabajo se encuentra dividido en tres apartados además de esta breve introducción. En el primero se sitúa a estos mexicanos en el condado de Van Buren que es donde comienzan sus negocios al llegar al suroeste de Michigan. En el segundo, se muestra la manera en que la estructura familiar especialmente los parientes colaterales, pero también, las esposas y los hijos apoyan con financiamiento y conocimientos a estos michoacanos en su primer emprendimiento. Por último, en las conclusiones se destaca el papel de la familia en la construcción de referencias que permiten a estos migrantes ingresar al mundo de la agricultura comercial norteamericana.

Los mexicanos avecindados

Los mexicanos avecinados en el suroeste Michigan mayoritariamente en el condado de Van Buren tienen como negocio principal el cultivo de *blueberry* que complementan, con trabajo asalariado y con los ingresos que obtienen de otros pequeños negocios. Para situar brevemente el condado en que viven podemos decir que, según las estimaciones censales en 2017, Van Buren tenía un total de 79 353 habitantes de los que 11.6% eran de origen latino, de tal forma que los latinos se constituían en la primera minoría en el condado (United States Census Bureau, 2018). Las principales actividades son: la manufactura casi el 25% de la población económicamente activa se ubica en esta actividad, seguida por el comercio y la agricultura. El ingreso per cápita promedio de los habitantes del condado era de 39 365 dólares anuales (American Fact Finder, 2015). Según el censo agrícola del 2012 el condado tenía 113 granjas de las que 92 eran propiedad de latinos, estas granjas ocupaban una superficie total de 6,334 kilómetros cuadrados. Por último, cabe destacar que el condado de Van Buren es el principal productor de *blueberry* cultivada en el mundo (USDA, 2012).

La comunidad que estos mexicanos han establecido en Van Buren especialmente en los poblados de Bangor y Covert, si bien no es una tan concentrada espacialmente como el barrio mexicano de Chicago (destino de

llegada de estos mexicanos), si que puede caracterizarse como un enclave étnico-económico (Menzies *et al*, 2007) pues, aunque los migrantes viven y trabajan en poblaciones en las que mayoritariamente tienen como vecinos a los estadounidenses, se han integrado en un grupo social donde reproducen su idioma, fiestas, cotilleos¹ y hasta formas de consumo. Lo anterior es evidente al observar las numerosas tiendas y restaurantes de y para mexicanos, además de que en los supermercados norteamericanos situados en el área hay una gran cantidad de productos para elaborar comida mexicana, para los pobladores establecidos y para los numerosos migrantes temporales que llegan de mayo a octubre, a la cosecha de los productos agrícolas en el área (maíz, *blueberry*, uvas, manzanas etc). El enclave mexicano de Van Buren se ha forjado debido a que quienes ahí viven desarrollan un conjunto de actividades, sociales y económicas que están enmarcadas en principios de solidaridad, confianza, reciprocidad y relaciones co-étnicas, (Hou Feng, 2009).

Los lazos étnicos y familiares que propiciaron la creación de este enclave se pueden encontrar desde la descripción que estos mexicanos hacen de su llegada a Michigan. En casi todas las entrevistas mencionaban que se enteraron de las tierras por algún pariente o vecino (de Chicago o de Michoacán) al que llegaron a visitar en algún verano. Los parientes muchas veces lo eran de la esposa, y los animaban a comprar tierras en los alrededores. Al final terminaban adquiriendo alguna finca por dos razones; la primera, porque todos querían volver a sus “orígenes” ligados con la vida en comunidades rurales. La segunda, mencionada en todas las entrevistas, era que querían a sus hijos alejados de las *gangas* (las pandillas), que proliferaban en el área de Chicago donde vivían. Además, de estas dos motivaciones “compartidas y aceptadas socialmente”² había varias económicas que no mencionaban en las entrevistas, pero que se encontraron durante el trabajo de campo de 2014. La primera, era que había dos corredores de bienes raíces de origen mexicano que estaban al pendiente de las “oportunidades de venta”, que comunicaban a sus parientes para que ellos a su vez avisaran a los amigos que estaban buscando un terreno. La segunda, se vincula a que los granjeros norteamericanos estaban abandonando el sector, lo mismo que las familias de origen mexicano que llegaron en la década de los ochenta; en los dos casos los propietarios se hicieron mayores y sus hijos no quisieron seguir trabajando la tierra. La tercera, se debía al boom inmobiliario que se dio desde finales de los 90 y hasta la crisis de 2008 en Estados Unidos, lo que les permitía obtener

¹ Durante el trabajo de campo, los productores con los que logré establecer mayor confianza continuamente referían los sucesos, los éxitos y los fracasos por los que pasaban sus vecinos. Como además muchos venían de la misma región de Michoacán los conocían desde allí y sabían incluso lo que pasaba con la familia que éstos habían dejado en México.

² Todos los mexicanos sin excepción hacían referencia a un “mito de llegada a Michigan” siempre mencionaban la belleza del paraje (que efectivamente es muy bonito), la presencia de los lagos y sobre todo la paz en la que se vivía. Solamente a partir de la mucha confianza que se logró establecer con alguno de ellos mencionaron el valor del negocio (el cultivo de *blueberry* antes de las plagas que asecharon a la región llegó a ser sumamente rentable) y la oportunidad que significaba para diversificar las actividades del grupo doméstico.

recursos monetarios refinanciando las hipotecas de las casas que habían comprado en Chicago, recursos que utilizaban para comprar sus fincas. Por último, porque cuando llegaron a las tierras el cultivo de *blueberry* era muy rentable (trabajo de campo 2014).

Algunos datos demográficos de estas familias son los siguientes; en principio, son mexicanos de primera generación, que nacieron en Michoacán en los municipios de Villa Madero y Tiquicheo, aunque hay algunos que nacieron en Guerrero (2), en Coahuila (1) en Zacatecas (1). La mayoría adquirió la finca entre el 2000 y 2005 no obstante hay 17 que la compraron antes de esta fecha, a finales de los 90. Su edad fluctuaba en 2014 entre 45 y 55 años y llevaban entre 20 y 30 años viviendo en Estados Unidos. Esto nos indica que migraron alrededor de los 20 años.

Otra de las particularidades de estos recién llegados, era que sabían poco o nada de cultivos comerciales y menos aún de las reglas, valores y normas del sistema agrícola norteamericano. De ello dan cuenta los siguientes datos; solo dos dijeron haber tenido contacto con la *blueberry* antes de comprar su finca y dos más habían tenido trabajo relacionado con jardinería, pero no conocían los arbustos de la frutilla. En algunas de las entrevistas los primeros mexicanos que acercarse señalaron que, compraron sus ranchos para cultivar, chiles, tomatillos y otros productos mexicanos, pero que al llegar encontraron unos arbustos con unas bolitas azules que cosecharon y vendieron. En uno de los cuestionarios aplicados se les preguntaba sobre sus conocimientos previos en el cultivo de *blueberry*, a lo que casi todos respondieron que no sabían nada de ésta antes de comprar el rancho, aquellos que señalaron tener algún conocimiento era en la pisca, y solo dos habían trabajado en otra finca de *blueberry* previo a adquirir su rancho. Con esto su experiencia de aprendizaje comenzaba en cero.

Lo que si quedaba claro, tanto en las respuestas a los cuestionarios como en las entrevistas a profundidad, era que en todos los casos los hermanos, cuñados y/o primos fueron actores clave para la compra de las fincas, y una vez adquirida ésta, para brindarles el conocimiento necesario para comenzar y hacer prosperar su negocio, independientemente de que pocos reconocieran el papel de estas contribuciones al preguntarlo expresamente³.

A pesar de sus reticencias para señalar los apoyos de parientes y familia, en el siguiente apartado se muestran algunos ejemplos que permiten afirmar que la estructura familiar, sobre todo los parientes colaterales ubicados en la familia extensa, se ha convertido en una estrategia que permite a estos michoacanos acumular capital, diversificar sus opciones de trabajo y obtener conocimientos.

³ Para encontrar la manera en que se apoyaban se trazaron redes de apoyos en las que se registraban los apoyos que ofrecía el entrevistado. Al preguntar a aquellos que habían recibido apoyo casi siempre hablaban sobre las ayudas que ellos a su vez habían ofrecido. Fue cruzando la información de unos y otros como se pudieron obtener los datos de los apoyos de las familias entrevistadas.

La estructura familiar más allá de la reproducción biológica

La importancia de la familia como estrategia de reproducción social se ubica desde los primeros trabajos antropológicos, para quienes señala Segalen (2007), el parentesco consiste en un conjunto de reglas que organizan la filiación, el matrimonio y la residencia. En palabras de Magazine “los antropólogos han concebido la familia como el repositorio de la reproducción biológica y social” (Magazine, 2015: 123). En este trabajo ubicamos los apoyos de los parientes de la misma generación (colaterales), más que centrarnos en la ayuda intrafamiliar intergeneracional. Así, nuestra unidad de análisis, aunque esta cruzada por lazos de parentesco se centra en la ayuda que se intercambia y el trabajo conjunto.

“Ayudar a la familia” es el motor que impulsa a los migrantes a dejar el hogar (paterno o conyugal) para buscar mejores oportunidades de trabajo. Volver a formar una familia es la meta que solo se logra trabajando duro. Casi todos los hombres y mujeres que entrevistamos en Michigan, dejaron sus familias como una estrategia de diversificación de la unidad doméstica⁴ de la que provenían (Ojeda et al. 2007), ante una deuda, por falta de oportunidades en el lugar de origen, como un seguro económico, como una forma de capitalizar y, en el caso de las mujeres, para ayudar con las labores domésticas y de cuidado de los niños de hermanos que habían migrado antes. En el trabajo etnográfico con estos mexicanos se documentó que la historia de su migración (Michoacán-Chicago) comenzaba con la de algún hermano, cuñado o primo que había migrado previamente y que lo *jalaba* al lugar donde estaba. Las razones por las que dejaban su lugar de origen eran casi siempre la falta de dinero en la unidad doméstica. El éxodo empezaba con uno de los hermanos que era jalado por algún pariente y que una vez establecido, trataba de llevar al resto de la familia. Con esto, la mayoría de los 60 jefes de familia con los que trabajé tenían a todos sus hermanos y a veces a sus padres en Michigan o en Chicago donde eran, también mayoritariamente, residentes legales o ciudadanos.

Las mujeres también migraban porque los hermanos y parientes las *jalaban*. Pocas se habían unido antes de la migración, generalmente habían llegado de vacaciones o ayudar con el cuidado de sus sobrinos. Aprovechaban para aprender inglés y/o para trabajar en donde hubiese una oportunidad, (casi siempre en el lugar donde laboraban sus hermanos), y ahí en Chicago, conocerían a los que después serían sus esposos. Mayoritariamente las mujeres migraban más tarde, lo que implicaba que lograban terminar la “escuela” y tenían mayores habilidades para la codificación del conocimiento,

⁴ La unidad doméstica está constituida como un grupo de personas que comparten un lugar común donde vivir y un presupuesto (Benería y Roldán *apud* Román 2013).

aritmética, matemáticas, e incluso lecto escritura, lo que repercutía en el papel que tomarían después en el negocio de la *blueberry*. Además, en muchos casos migraban con visas de turistas lo que facilitaría, al entrar como migrantes legales, el poder arreglar sus documentos de residencia y, posteriormente, de ciudadanía.

El proceso de migración de Chicago a Michigan también era impulsado por las relaciones de parientes colaterales. Podemos decir que son estos parientes el eje de las redes personales a las que los migrantes recurren para iniciar, operar y hacer crecer su negocio en la agricultura comercial. Además, entre estos parientes y en las redes que ellos tienen, los nuevos emprendedores encuentran, los recursos monetarios y sociales, la legitimidad, la aceptación y la credibilidad necesarios para desarrollar su negocio. Los parientes colaterales son también quienes impulsan la idea de “comprar en Michigan”. En el trabajo de campo solo se encontró un caso en el que fue el padre quien propuso a sus hijos que comenzaran con el negocio de la *blueberry*. Sin embargo, aun en este caso, el crecimiento del negocio (esta familia es la que tiene más fincas en la región) se hizo con base en el trabajo de los hermanos.

La cantidad de recursos que los productores de *blueberry* pueden adquirir en las redes de parientes se relaciona, como en otras redes, con la posición que tienen en la misma. Tal como lo describen Ripollés y Blesa en su trabajo de 2006 lo importante es contar con posiciones centrales en redes de gran tamaño. En el caso de los productores de *blueberry*, el crecimiento del negocio se encuentra asociado a los recursos relacionales que pueden encontrar en la familia extensa, de preferencia con muchos hermanos, que eventualmente ayudan a financiar parte de la compra del terreno; prestan maquinaria (tractor, aspersor o cosechadora) y apoyan en las labores intensivas en mano de obra (pisca y poda). Las redes de la familia nuclear también son importantes especialmente las de las mujeres que tienen parientes y paisanos en la zona.

Las oportunidades de los hermanos

Los parientes colaterales hermanos y cuñados principalmente y, en algunas ocasiones, los primos representan un recurso muy importante tanto en el proceso de migración como para iniciar un negocio. En el trabajo de campo se registró que algunos de los apoyos recibidos por estos parientes son:

- Para emigrar a Estados Unidos y después, de Chicago a Michigan
- Como primer contacto con la agricultura comercial
- Para conseguir capital, maquinaria, plantas, conocimientos y mercados
- Mano vuelta⁵ en la pesca, poda, cuidado de las fincas

⁵ Este es un sistema de trabajo muy común en América Latina y consiste en que quien recibe trabajo debe pagar también con trabajo cuando el otro lo necesita. Así en la poda de los arbustos, y sobre todo en la cosecha de la frutilla, quien recibió ayuda de algún pariente o vecino, tendrá que apoyar cuando sea el turno de cosechar de aquel que le prestó ayuda, independientemente de que este trabajo haya sido remunerado en su momento.

- Cuando se presenta algún problema de salud
- En el cuidado de los padres

En cuanto al primer punto y como se señala en renglones anteriores son los hermanos quienes ayudan a migrar a sus parientes. En casi todos los casos referidos, (sobre todo los de las grandes familias), los productores habían migrado gracias a los contactos o el dinero de algún hermano y cuando estaban establecidos, habían ayudado a migrar a otros parientes colaterales, solo se encontraron dos casos en los que el apoyo se extendió a sobrinos. Ejemplos de este patrón de ayuda para migrar primero a Chicago y después a Michigan donde comenzaron con el negocio de la agricultura comercial se describen en los renglones siguientes.

En la familia Alcántara,⁶ el primer hermano que migró ayudó a los demás hasta que estuvieron todos los 13 hermanos y los padres viviendo en Estados Unidos. En 2014, de los 13 hermanos, cinco tenían ranchos de *blueberry* cuatro de ellos asociados entre ellos y la hermana menor, solo en propiedad con su esposo. Los cuatro tenían otras empresas que les permitieron crear un holding para afrontar los riesgos de pérdida de algún mal negocio: rentaban tierras para cultivar otro tipo de productos como calabaza y chile, tenían una tienda de abarrotes en Covert, una comercializadora con todo y camión para vender productos agrícolas (*blueberry* pero también chiles, tomates verdes y calabaza) en Chicago, etc. Otros dos casos de hermanos que contribuyeron con la migración de su familia eran el de los Moro y los Batista con seis y siete hermanos respectivamente. Todos se encontraban entre Chicago y Michigan. Estas dos familias también tenían a sus padres con ellos (en ambos casos el padre había muerto, pero las madres estaban en la casa del hermano y la hermana menores). El hermano menor de los Moro había llegado por un primo y juntos habían *jalado* al resto de la familia en la que se incluía a los cuñados y a sus esposas. El hermano Batista llegó *jalado* por su hermano mayor. El negocio de la *blueberry* había comenzado con algún pariente colateral que animó al resto, de tal suerte que, en 2017⁷ tres de los hermanos de la familia Moro y tres de los Batista estaban involucrados en el cultivo de la frutilla, en ambos casos se incluía a los cuñados. Por otro lado, y siguiendo el patrón de los Alcántara las dos familias habían iniciado la compra de ranchos en sociedad con sus hermanos práctica que continuaba entre la familia Moro pero no en la Batista. En ambas familias el cultivo de la *blueberry* había cundido entre los sobrinos, quienes eran invitados por los tíos con más tierras a compartir el negocio, como socios en principio, aunque después les dejaban los ranchos para buscar nuevas oportunidades.

⁶ Se ha cambiado el nombre de las familias.

⁷ Aunque el trabajo de campo largo se acabó en 2014 en 2017 regresé con estos productores durante 15 días.

Aunque para este artículo solo se cita el ejemplo de estas tres familias, no hubo una sola entrevista en la que no se refiriera a algún pariente en el proceso de llegada a Estados Unidos y en la compra de las propiedades. Siempre estos parientes eran primos, hermanos o cuñados. Sin embargo, cuando en las primeras entrevistas se les preguntaba cómo habían llegado a la compra de la finca repetían siempre la historia del mito de llegada, esto es decían que habían ido a visitar a alguno de sus parientes y que les había gustado la paz del lugar y que poco a poco se habían convencido de adquirir una finca. En algunos casos este mito era cierto como en el del señor Avelar quien, al ir a visitar a unos primos de su esposa, vio una finca que le gustó y la compró con unos ahorros que pensaba invertir en una casa para rentar en Chicago. La promesa de compra-venta se estableció el mismo día que conoció la región.

Los hermanos y cuñados representaban también una oportunidad para conseguir mercados, resolver problemas de producción y diversificar opciones de negocio. Descubrir esto fue una labor difícil, pues como se mencionó arriba, no admitían la ayuda de otros y mucho menos de los propios mexicanos por muy parientes que fueran. Sin embargo, el contraste entre lo que pueden hacer los emprendedores con muchos hermanos en la zona y, los que no cuentan con nadie es muy fuerte, sobre todo al inicio del negocio. El caso del señor Avelar ahora un prospero comercializador de la frutilla es un buen ejemplo. Cuando él llegó a la región y después de comprar la finca el primer día que la vio, se encontró que no conocía a nadie que le pudiera orientar en el cultivo y venta de la frutilla. Intentó infructuosamente pagar a quienes conocían del negocio para que le transmitieran sus conocimientos y se topó con que nadie quería hacerlo. No tenía los contactos cercanos que le quisieran compartir sus saberes, e incluso, lo desorientaban y le daban mal la información sobre el uso de fertilizantes o la aplicación de pesticidas. Después de un tiempo, se encontró con Arturo Salinas⁸ quien decidió apoyarlo, pero el sr Avelar desconfiaba por las malas experiencias previas. Después de un gran trabajo del señor Salinas, en el que le mostró muy poco a poco la manera en que se cultivan, podan y siembran las *blueberries*, el señor Avelar logró hacer “buena fruta”, que mal vendía en una región donde, señala, preferían la fruta de los ranchos cuyos propietarios son estadounidenses. Esta situación, sus múltiples vínculos con Chicago, (nunca ha dejado ni su empleo, ni su residencia en esta ciudad) y su capacidad de negociar, lo animaron a buscar comercializar su frutilla en pequeñas tiendas de aquella ciudad. Para ello montó una pequeña empacadora que maneja con la ayuda de su esposa. Ahora, el vínculo con el señor Salinas es cada vez más fuerte, se prestan la maquinaria y las bodegas para guardarla, Salinas trabaja el rancho de Avelar (a cambio de un jornal) y éste se encarga de comercializar la fruta de los dos y la de otros productores

⁸ El Sr. Salinas es uno de los productores más importantes de la región no tanto por el volumen de producción que tiene sino por su experiencia de cultivo, es muy bueno podando y reproduciendo planta. Además, él y su esposa están emparentados con las grandes familias de mexicanos que viven en la zona.

mexicanos de la región, que siguen sin confiar mucho en él y le entregan poca fruta, a pesar de que suele pagar un poco mejor que los empacadores estadounidenses. Si bien en este momento la historia del señor Avelar parece sencilla, él me asegura que no fue nada fácil y que solo comenzó a progresar en el cultivo de la frutilla, cuando se pudo hacer de los conocimientos de su ahora compadre Salinas.

En contraste, en las familias con hermanos y parientes en la región el comienzo siempre es más fácil. Cuando se tiene la fortuna de que un hermano ha comenzado en el negocio, éste suele “invitar” a los otros, cuando decide comprar más fincas. Asociarse con otros hermanos o cuñados es una estrategia muy seguida para hacer crecer las propiedades, en tamaño y/o producción. La estrategia tiene varias ventajas. Primero que una sola familia nuclear no desembolsa tanto dinero, la responsabilidad se reparte entre la familia extensa. Segundo que los parientes, sobre todo si solo son inversionistas, pueden seguir en otras actividades y, por lo tanto, no necesitan obtener todo dinero de su manutención del rancho, lo que permite capitalizarlo, mejorando las tierras, comprando más plantas, haciendo un pozo, adquiriendo nueva maquinaria etc. Tercero, en épocas de mucho trabajo como la cosecha, las familias involucradas pueden recurrir a todos sus miembros para ayudar a la actividad, turnarse a la hora de inspeccionar la fruta, o bien sumar sus contactos para conseguir jornaleros. Con esto la familia extensa se constituye no solo en un repositorio biológico y social (Magazine, 2015) de este grupo de inmigrantes, sino también en el soporte económico que les permite transitar de obreros a empresarios.

Otras ayudas que se pueden adquirir de los parientes colaterales son el préstamo de maquinaria y servicios. Contar con un hermano o primo que tenga un tractor con cabina y sepa fumigar (sparayar), suele ser la diferencia entre permanecer en el negocio o salir de él, pues hasta el 2014⁹ el único requisito que las empacadoras de la región pedían para comprar la fruta, era estar al corriente en el rol de fumigaciones y que éstas, se encontraran documentadas. El asunto de la fumigación es una de las más fuertes barreras de entrada al negocio, pues, aunque existen muchas opciones que van desde contratar un avión (la solución más fácil pero la más cara), hasta fumigar uno mismo (que suele ser lo más barato pero lo más difícil por los conocimientos y equipo que se necesita), contar con quien fumigue o enseñe a fumigar, es un recurso invaluable.

Lo mismo ocurre con la cosecha. Los hermanos y parientes pueden desde contratarse para ayudar a sus parientes, aquí se les paga el mismo jornal que a un trabajador no pariente, pero se espera reciprocidad (mano vuelta), hasta ayudar a conseguir una cuadrilla para que recoja la fruta. A veces esta cuadrilla

⁹ Se rumoraba que en 2015 empezarían a pedir la certificación de Buenas Prácticas Agrícolas (GAP por sus siglas en inglés), pero esto en 2019 sigue aún sin solicitarse.

trabaja en la mañana en la finca de un hermano y en la tarde en la de otro, o bien se turnan los días dependiendo de la variedad de la fruta que estén cosechando¹⁰. También es una gran ventaja contar con una cosechadora que en ocasiones tienen los hermanos o primos.

Por último y no por ello menos importante, están las ayudas de los hermanos para superar las crisis familiares. Suelen prestarse dinero ante un incidente no esperado. Un ejemplo extremo fue el incendio de una casa, pero también, cuando se rompe el sistema de calefacción etc. Se espera que los hermanos acudan a ayudar cuando se descompone un tractor, bien porque sepan componerlo o bien para ir a buscar las piezas, además de prestar su equipo mientras se repara el que se descompuso. Ayudan también en el cuidado de los padres mayores, teniéndolos en su casa (en todos los casos se encontró que era el menor de los hijos el que se hacía cargo de los padres independientemente del sexo) y cooperando con sus gastos. Solo aquellos que no tienen parientes en la región, como el sr. Avelar pagan por las reparaciones de la maquinaria y no tienen quien le preste un equipo cuando se descompone el suyo.

El papel de las mujeres

En un estudio entre los migrantes de Atlanta Hirsch señala que, la emigración empodera a la mujer debido a que los hombres influidos por los “valores estadounidenses” cambian su comportamiento. A ello se suma los retos que los migrantes tienen que enfrentar al llegar y vivir en Estados Unidos para los que no tienen referencias (Hirsch, 1999). En concordancia con lo anterior, las mujeres que integran las familias con las que se trabajó suelen jugar un papel importante en la familia nuclear, no solo en las labores domésticas o de reproducción sino también, son piezas fundamentales en el manejo del negocio. Los vínculos consanguíneos de las mujeres suelen ser tan importantes como los de los hombres para la compra y manejo de la finca, sobre todo cuando ellos no tienen hermanos o primos en la región, y muchas veces, el que la familia comience a dedicarse a la agricultura comercial obedece a la iniciativa de estas mujeres que, son las más interesadas en alejar a sus hijos de las “gangas” y buscan en el suroeste de Michigan, un mejor lugar para criarlos.

Las mujeres suelen participar en todas las labores de la finca, incluso se encontró un caso donde ella llevaba completa la operación del rancho, mientras su esposo seguía trabajando como tapicero en Chicago. La única labor que no hacen es la de fumigar¹¹. La participación de las mujeres no se reduce a las labores agrícolas, sino también a la administración del negocio o los negocios

¹⁰ Hay variedades como la Jersey (generalmente cosechada a máquina) o la blue crop que es temprana mientras que la Elliot que se recoge a mano.

¹¹ Nidia quien lleva la finca completa contrata al avión para que fumigue.

de la unidad doméstica. En ocasiones las mujeres, tienen un trabajo asalariado, lo que posibilita capitalizar el negocio bien sea porque mantienen buena parte de los gastos de la casa, o bien porque con ese dinero se hacen mejoras a la finca, por último, se encontraron tres casos en que elaboraban diferentes productos que comercializaban. A partir del papel que tienen las mujeres se puede entender por qué la familia nuclear que es el primer seguro económico, que permite la sobrevivencia, ante problemas como una helada o plaga en la finca, o cuando algún miembro pierde un trabajo (Ojeda et al. 2007). Mientras que los parientes colaterales ayudan a crecer económica y socialmente a este grupo de migrantes.

En la finca, las mujeres participan limpiando los arbustos, cortando el pasto, coordinando la cosecha, seleccionando la frutilla, podando los árboles, pero, sobre todo, administrando. La labor de administración es algo a la que ellas no suelen aludir, pues como bien lo refiere Arias en su trabajo sobre mujeres migrantes, estas suelen conservar un bajísimo perfil de participación laboral, sindical y, en general, de vida social (Arias 2007). La labor de administración fue algo que descubrí a través de los hombres en un entrenamiento¹². Al salir me quedé escuchando la plática de un grupo de productores a los que descubrí “compartiendo tips sobre cómo convencer a las esposas para que les dieran dinero para la compra de tal o cual equipo que les había gustado y que eventualmente podría ser muy útil” (trabajo de campo 2014). Al ver mi interés sobre el tema siguieron hablando de la labor de administración que realizan las mujeres, ellas eran las que estaban al pendiente de los pagos de los clientes, a veces incluso recogían los cheques o avisaban a sus maridos para que pasaran por ellos a las empacadoras, ellas ingresaban los cheques a las cuentas bancarias, giraban los talones a proveedores, llevaban el registro de egresos e ingresos, incluso les daban para la gasolina y para sus gastos. Junto con sus maridos decidían que equipo comprar, cuando comprar planta, hasta cuanto se podía gastar en pesticidas¹³ y cuando. La mayoría de los registros de la operación de la finca los llevaban las mujeres (notas de proveedores, de médicos, gastos de la casa y todo lo que se necesitaba para la devolución de impuestos) incluso, a veces ayudaban a sus maridos con el registro de los pesticidas. En algunos casos manejaban mejor las computadoras que sus maridos. Si bien a la mayoría de los entrenamientos ofrecidos por la Universidad del Estado de Michigan asistían los hombres, (sobre todo porque el tema recurrente de éstos era el manejo de plagas), a los pocos entrenamientos que fui sobre computación y administración eran ellas las que acudían.

Cuando la familia nuclear o extensa contaba con otros negocios, las mujeres participaban activamente en la administración y si necesario, en la atención al

¹² Sobre todo, en aquellos en los que había que documentar prácticas para obtener el GAP.

¹³ El gasto en pesticidas es el costo de producción más alto, por lo que las mujeres siempre están al pendiente de éste.

público. Estaban al frente de las tiendas, carnicerías, restaurantes, peluquería y de la lavandería de la zona. Participaban hombro a hombro en las tres empacadoras de latinos; en el caso de la del señor Avelar, quien como señalé arriba no había abandonado su trabajo en Chicago, su esposa era la que atendía la empacadora de lunes a viernes mientras llegaba su marido, ella pesaba la fruta, hacía las cuentas y pagaba a los proveedores. En el caso del señor Salinas que, tenía animales de corral (vacas y ovejas), su esposa Reina hacía quesos, jocoque y crema que vendía para completar el gasto familiar. Había otras dos mujeres que hacían pan que vendían a los conocidos de la zona. Aquellas cuyo marido no había abandonado el trabajo de asalariado, (en Chicago o en algún otro poblado de la zona), se hacían cargo de operación de la finca e incluso trabajaban en las fincas de parientes (casi siempre hermanos y/o cuñados), a veces solo a cambio de un jornal, en otras, además del jornal esperaban obtener un arreglo de mano vuelta cuando a ellas las rebasara el trabajo. El único caso que conocí de una mujer cuyo marido había sido deportado, ella tenía un trabajo asalariado, hacía gorditas que vendía en la tienda mexicana de la zona y, además, llevaba la operación de su finca de *blueberry*.

Otra importante labor de las mujeres en el seno la unidad familiar era la de trabajar como asalariadas. Primero para comprar y después para capitalizar el negocio. En todas las historias de trabajo de las parejas se observa que, cuando éstas se encontraban recién unidas, las mujeres trabajaban en fábricas o en servicios, para completar el gasto de la familia y comenzar a ahorrar. Este trabajo asalariado continuaba incluso después del nacimiento de los hijos, y solo se suspendía a la llegada de Michigan para hacerse cargo de la finca, pero en ocasiones, por acuerdo de la pareja uno de los dos continuaba trabajando como asalariado y muchas veces era la mujer. Esto se hacía como una estrategia para seguir contando con un ingreso fijo mensual, sobre todo cuando la finca no era muy grande.

El papel de los hijos

Entre los migrantes mexicanos que viven en el suroeste de Michigan, la mayoría de las unidades domésticas están conformadas por familias nucleares, adultos y sus hijos. Los adultos suelen ser el padre y la madre y en ocasiones los padres de uno de ellos. Esto ocurre casi siempre cuando se trata de los hijos o hijas menores que son los que se quedan con los padres¹⁴.

Los hijos de los productores tienen mayor escolaridad que sus padres, los menores van todos a la escuela y muchos de los mayores o están estudiando o concluyeron alguna carrera técnica o universitaria. Casi todos los que viven con sus padres, aunque sea solo los veranos porque el resto del año se

¹⁴ Entre las familias que entrevistamos encontramos cinco que siguen este patrón, y en tres casos se trataba de los varones menores quienes se hacían cargo de la madre.

encuentran fuera estudiando, participan ayudando a éstos en la cosecha, bien sea haciendo la labor o supervisando a los jornaleros. Algunos les ayudan podando el pasto que crece alrededor de las plantas. No se encontró ningún caso en el que apliquen pesticidas, aunque hayan obtenido la certificación que se necesita para ello.

Los productores con hijos que cuentan con una escolaridad de al menos *high school* en Estados Unidos, tienen en ellos una ventaja competitiva en tanto que representan una fuente de conocimiento. Esto es así independientemente de si deciden o no quedarse a trabajar en la finca de sus padres. Los hijos ayudan a los padres buscando información en Internet, integrando los expedientes que se necesitan para solicitar un préstamo o un subsidio, traduciendo lo que dicen los funcionarios agrícolas cuando éstos no hablan español, en la contabilidad, etc. Algunas de las hijas de los productores, por ejemplo, participaron activamente para que éstos obtuvieran la certificación en Buenas Prácticas Agrícolas (GAP por sus siglas en inglés). Ellas sabían usar muy bien la computadora y redactaban los escritos en los que se documentaban las tareas agrícolas, las políticas que se seguían en la finca y las listas de verificación. Tres tipos de documentos indispensables para obtener la certificación.

En cuanto a la labor del campo, se encontró que casi todos los hijos participaban en momentos de mucho trabajo como la cosecha. Incluso aquellos que vivían fuera del área, traían completa a su familia y/o amigos para ayudar en la labor por la que muchas veces recibían un pequeño pago además de fruta para llevar. Otros colaboraban con los padres, (sobre todo aquellos que ya eran mayores), ayudándoles con dinero para mejorar la finca. Se encontró por ejemplo un caso de hermanos, que habían comprado una finca con casa para que los padres se dedicaran a la agricultura. Esta familia los Salcido, era la única en la que había tres generaciones trabajando en la *blueberry*, aunque como en el resto de los casos habían llegado a la agricultura comercial también por iniciativa de los parientes colaterales. Un hermano “jaló” a otros, luego entre varios compraron el rancho de los padres, y por último, uno de los hijos del último hermano llegó al sector decidió comprar su finca de *blueberry* a instancias no de su padre, sino de la familia de su esposa. Había otros casos de gente mayor que, un poco con sus ahorros y otro con los de sus hijos, habían adquirido o se hacían cargo de un rancho de *blueberry*, en ambos casos ninguno de los hijos colaboraba en la finca.

Entre las 60 familias con las que trabajé solo encontré tres jóvenes, que estaban comenzando a entrenarse para tomar el relevo de sus padres en el manejo de los negocios agrícolas, y otros tres, que tenían intereses en el conjunto de los negocios de la familia. Sin embargo, los hijos de los productores con más tierra no estaban interesados en continuar con la labor de la agricultura, todos o estaban estudiando o, tenían algún oficio o carrera universitaria que no querían cambiar por la agricultura. Incluso uno de los

hermanos de la familia con más fincas en el área estaba vendiendo sus tierras. Esto los lleva a misma situación que actualmente tienen los productores estadounidenses, que están vendiendo sus fincas porque los hijos ya no quieren seguir en el negocio de la agricultura comercial. Los hijos de los productores mexicanos también veían en la escuela una oportunidad de movilidad y la labor agrícola no era de interés para las nuevas generaciones. Pareciera ser que la vida en el y del campo es sólo de interés para cierto grupo de edad, que además tiene antecedentes agrícolas en México.

Por último, se encontró que los hijos que viven en con la familia y tienen edad de trabajar suelen hacerlo. En algunos casos, este trabajo es fuera de la finca o negocios de la familia. A veces, trabajan en el sector agrícola, (en las propiedades de los paisanos o en las empacadoras de la región), a veces en otro sector. El salario que reciben es para ayudar a la manutención de la unidad doméstica y/o capitalizar las fincas. Al igual que los campesinos en México, los hijos representan una oportunidad de diversificación de ingresos para la unidad no solo porque colaboran en la finca (con trabajo físico y conocimientos), sino porque los ingresos que perciben pueden ayudar a ahorrar y a ampliar los bienes del grupo.

Conclusiones

En este trabajo se ha mostrado, a partir de un trabajo etnográfico, la manera en que la familia especialmente los parientes colaterales, pero también las esposas y en ocasiones los hijos, contribuyen a que un grupo de migrantes de origen mexicano cambien su forma de vida y su fuente de ingresos, de obreros urbanos a pequeños empresarios rurales.

Los parientes y sus redes son una suerte de micro-bancos donde se ahorran y transfieren recursos monetarios y conocimientos, que contribuyen a mejorar la condición de vida de los mexicanos vecindados en el suroeste de Michigan. Lo anterior ocurre no solo a través de los préstamos en dinero y especie que pueden ayudar a comenzar un negocio, sino brindándoles información que filtrada étnicamente se constituye en conocimientos útiles para iniciar, mantener y hacer crecer un negocio. Si bien la finca de *blueberry* es la primera empresa visible y socialmente aceptada por estos migrantes, su incursión en el mundo de los negocios comienza con la compra y renta de casas en Chicago que es la primera forma invertir y capitalizar de la unidad doméstica.

En el proceso de cambio económico y social las familias extensas de estos mexicanos se constituyen en una suerte de bisagra que permite, por un lado, la reproducción de la cultura y por otro, tamizar las normas que rigen en el país de llegada (Light y Gold, 2000) filtrándolas siempre con referencias de la cultura de partida para que puedan ser entendidas y asimiladas por los recién llegados.

Por último, se tiene que señalar que en la organización de la familia se conservan muchas de las referencias de las familias rurales de México, en las que el trabajo tiene como propósito último cubrir las necesidades de reproducción del grupo doméstico. En este sentido las fincas de *blueberry* son a la vez; una estrategia para diversificar los ahorros, una fuente de ingresos y/o la puerta de entrada para el mundo de los negocios.

Referencias

American fact finder United States Census Bureau (2015) Disponible en línea: <http://factfinder.census.gov/faces/nav/jsf/pages/index.xhtml>. Fecha de consulta: 15/04/2015.

Arias, M.P.(2007) El retorno como estrategia: trabajadoras y empresarias en Estados Unidos. En *Familias mexicanas en transición: unas miradas antropológicas*, Robichaux, D. coord. Universidad Iberoamericana, México, pp. 321–333

Butler S John, Alfonso Morales and David Torres eds (2008) *An American Story: Mexican American Entrepreneurship & Wealth Creation*. Purdue University Press.

Chung K. y W. Moo (1985) Ethnic Resources Utilization of Korean Immigrant Entrepreneurs in the Chicago Minority Area. *The International Migration Review*, Vol. 19, No. 1 Spring, pp. 82-111

Dyer, L. M., y C. A. Ross (2000) Ethnic Enterprises and Their Clientele. *Journal of Small Business Management* 38, no. 2, pp. 48-66

Hirsch, J. S. (1999) En el norte la mujer manda. *American Behavioral Scientist*, Vol. 42, no. 9, junio-julio, pp. 1332-1349.

Hou Feng (2009) Immigrants working with co-ethnics: Who are they and how do they fare? *International Migration* Vol. 47, no. 2, EEUU, junio, pp. 69-100.

Light, I. y J. Gold. (2000) Ethnic economies. *Journal of political ecology: case studies in history and society*. XIII, 302 pp.

Gold, J. (2005) Migrant Networks: A Summary and Critique of Relational Approaches to International Migration. En *The Blackwell Companion to Social Inequalities*. Romero M y E. Margolis (eds.) Malden MA, Blackwell, Cap 12: 257-285.

Ibrahim G. y V. Galt (2011) Explaining ethnic entrepreneurship: An evolutionary economics approach. *International Business Review* (20) pp 607–613

Kostadinov, T. (2013) Family enterprises in rural areas of the Republic of Macedonia. *Macedonian Journal of Animal Science*, Vol. 3, No. 2, pp. 235–239.

Magazine, R. (2015) *El pueblo es como una rueda: hacia un replanteamiento de los cargos, la familia y la etnicidad en el altiplano de México*. Universidad Iberoamericana. México.

Menzies, T. *et al* (2007) Measuring ethnic community involvement: development and initial testing of an index. *Journal of small Business Management*, 45(2), pp.267–282.

Moctezuma, M. (2002). Inversión social y productividad de los migrantes mexicanos en los Estados Unidos. *Red Internacional de Migración de Desarrollo*, 5, p.11.

Ojeda, B. *et al.* (2007) Using spatial information systems to improve water management in Mexico. *Agric. Water Manage*, 89, pp.81–88.

Portes, A. y Zhou, M. (1996) Gaining the Upper Hand: Economic Mobility Among Immigrant and Domestic Minorities. *Ethnic and Racial Studies*, 15, pp.491–522.

Ripollés, M. y Blesa, A., (2006) Redes personales del empresario y orientación emprendedora en las nuevas empresas Cuadernos de Economía y Dirección de la Empresa. *Asociación Científica de Economía y Dirección de Empresas*, 26, pp.73–93.

Robles J. B. y H. Cordero (2007) *Latino Self- Employment and Entrepreneurship in the United States: An Overview of the Literature and Data Sources*. ANNALS, AAPSS, EEUU.

Román R. (2013) La familia como unidad de análisis en el estudio de la migración. En *Familia y Migración* Sandoval Eduardo, Román Rosa, Salas Renato, Editores. Miguel Ángel Porrúa: UAEM, México, 2013.

Santos M.J. (2014 y 2017) Trabajo de campo en los condados de Allegan y Van Buren, Michigan.

Santos M.J. (2017) *Entre Campesinos y Farmers: Productores mexicanos de blueberry en Michigan*. IIS-UNAM UIA editores.

Segalen, M. (2007) El parentesco de la Antropología actual: de las sociedades exóticas a las sociedades modernas. En *Familias mexicanas en transición: unas miradas antropológicas*, Robichaux, D. coord. Universidad Iberoamericana, México.

Smith-Morris, C., Morales-Campos, D., Alvarez, E. A. C., & Turner, M. (2013). An Anthropology of Familismo: On Narratives and Description of Mexican/Immigrants. *Hispanic Journal of Behavioral Sciences*, 35(1), 35–60.

United States Census Bureau (2018) disponible en <https://www.census.gov/quickfacts/fact/table/vanburencountymichigan#>. Fecha de consulta 15/04/2019

USDA (2012) Census of agriculture disponible en https://www.nass.usda.gov/Publications/AgCensus/2012/Online_Resources/County_Profiles/Michigan/cp26159.pdf. Fecha de consulta 15/04/2019