

¡Al Norte o al Barranco!
David Stoll

Todo derecho reservado
Rowman and Littlefield

Este documento no es por distribuir
sin el consentimiento escrito del autor.
Comentarios y críticos bienvenido en
dstoll@middlebury.edu

Capítulo 8

Los sueños y los esquemas piramidales

La migración no es más que una manifestación de la apropiación de la plusvalía.
—Raymond Wiest, 1984

Cuando explico cómo los nebjenses batallan con la deuda, a veces me preguntan si realmente estoy siendo de alguna ayuda o si solo estoy recopilando sus historias. Es una buena pregunta. Ayudar a los nebjenses con sus deudas requeriría ser de utilidad para gente como Juana. En 2005 esta confiada y joven mujer y su esposo tenían más tierra que muchos ixiles. Vivían en una excelente ubicación, cerca del pueblo y cerca de sus cultivos. Juana tenía un don especial para los negocios, o así lo creía ella. Con el dinero que prestó de sus vecinos al 10% de interés mensual envió a su esposo al norte. También compró dos tuk-tuks y contrató jóvenes para que los manejaran. Cuando las remesas de su esposo no lograron cubrir el interés, ella volvió a prestar y fue presa de uno de esos fraudes hágase rico rápidamente. Perdió cada centavo y los vecinos la amenazaron con matarla. Para poder pagarles, se dirigió a los bancos y convenció a tres de ellos que le otorgaran grandes préstamos. Le cobraron menos intereses y los encargados de crédito nunca la amenazaron con matarla, pero sí le pidieron una garantía en forma de un bien inmueble. Cuando conocí a Juana en 2008, ella y su esposo debían Q47,000 a Cotoneb, Q150,000 a Banrural y Q175,000 a la Fundación Quetzal—\$48,000 en total. Cotoneb ya le había embargado tres de sus propiedades; Banrural estaba a punto de quitarle tres más, incluso la casa donde ella y otras ocho mujeres e hijos vivían. La Fundación Quetzal era más paciente—pero tenía el derecho de confiscarle una séptima propiedad que le pertenecía a un pariente político.

Debido a todos estos reveses, el matrimonio de Juana parecía llegar al fin. Todavía vivía bajo el mismo techo que sus suegros, pero se burlaban de ella y la presionaban para que se saliera. Su único consuelo era que Banrural, sin saberlo, retenía el título de solo la mitad de su abarrotada vivienda. La otra mitad pertenecía a sus suegros que la habían hipotecado a otra institución financiera. Mientras tanto, Juana le oraba al Señor, y él le enviaba sueños. Soñaba que el mar la sumergía, que yo persuadía a sus acreedores para que le dieran más tiempo, y que saldaba todas sus deudas al viajar a los Estados Unidos.

Irse al norte precisaba dejar a sus tres hijos (de doce, nueve y cuatro años) en Nebaj. ¿Podía ayudarla a obtener una visa? No, yo no podía, y comencé a aguarle la fiesta—encargar sus hijos a parientes y salir para los Estados Unidos los marcaría de por vida.¹ El siguiente plan de Juana era regresar a la capital y trabajar turnos de doce horas en una

maquila por Q2,400 (\$308) al mes. Sin dinero para enviar a sus hijos a la escuela, tendría que dejarlos todos los días bajo llave en un cuarto que alquilaba. Al pensar en la televisión que les sería de compañía, le dije que eso también era una terrible idea. En vez de eso, la insté a organizar a las otras víctimas del mismo estafador, ir al juzgado y obtener un reconocimiento como víctimas de fraude. Eso la haría ganar más tiempo con los bancos. Dos veces le conseguí abogados que no le cobrarían, concerté citas, pero Juana no creía que alguna organización podría ayudarla. No me creyó cuando le dije que los bancos también eran responsables. “Yo mentí a ellos. No le dije que había perdido dinero con un estafador. Si yo hubiera dicho eso, no me habría prestado nada. Le dije que iba mejorar mi casa.”

Juana se culpa. Esperaba ganar un montón de dinero y no tomó en cuenta los riesgos, y ahora sus prestamistas—principalmente nebajenses—la hacían responsable. Nosotros, en la izquierda, nos gusta ver a personas como Juana como víctimas del capitalismo neoliberal, pero los nebajenses que le prestaron el dinero también son víctimas del capitalismo neoliberal, y continuarán echándole la culpa. Quienquiera que sea el culpable, su situación ilustra una característica de nuestra economía capitalista que afecta a todos. Los guatemaltecos no son los únicos en convertirse en agentes de su propia destrucción. Cuando indagamos cómo el capitalismo extrae el valor, algunas veces fallamos en captar su calidad de “polilla a la llama,” cómo atormenta a la gente con sueños de una vida más emocionante, de un consumo y estatus más altos. A través de una diversidad de presiones que van desde la privatización de los recursos primordiales hasta un acelerado crecimiento poblacional e inflación, y a través de la publicidad al consumidor y otros incentivos, el capitalismo genera una carrera competitiva que no sólo invita a las personas a correr riesgos; los presiona a correr riesgos, porque si no lo hacen se quedarán rezagados. Cualesquiera que sean los recursos de la persona, se siente presionada a pedir prestado contra esos recursos en búsqueda de un mejor futuro. Es tanta la gente que hace lo mismo, que se hace necesario apalancar los recursos—ponerlos en riesgo—solo para mantenerse al mismo nivel.

En un barullo como este, no hay lugar seguro para quedarse tranquilo. Todos deben apostar. Muchos pierden sus apuestas y—como veremos—todos los aspectos de la vida, desde el trabajo y la inversión hasta la familia, llegan a ser el equivalente funcional de los esquemas piramidales. Un esquema piramidal recompensa a los inversionistas iniciales a costa de posteriores inversionistas, con el resultado de que la riqueza sube por la pirámide hasta que—en un pueblo como Nebaj—desaparece hacia otro departamento o país. En el capítulo seis vimos tres posibles esquemas piramidales en funcionamiento: el que dirigía el zahorín mam José Domingo Sánchez, el que dirigía el Lic. Rolando Reyes y Reyes (AVIDESGUA), y el que dirigía Víctor en La Pista, la Asociación de Apoyo a Necesitados de un Solo Corazón y Fe (ANECOF). En este capítulo, veremos cómo la corriente migratoria de Nebaj hacia los Estados Unidos, sus esquemas de dar préstamos, y las familias extensas también pueden ser vistos como esquemas piramidales—modelos de negocios insostenibles que dependen del reclutamiento de nuevos miembros que apenas tienen la oportunidad de recuperar su inversión inicial.

Cómo la migración genera cadenas de deuda, riesgo y extracción

Pero primero amplíemos nuestro horizonte a las corrientes migratorias de mano de obra barata de México, América Central, el Caribe y los países andinos. Los migrantes latinoamericanos parece que simplemente responden a la demanda de los mercados laborales estadounidenses. De ser así, la crisis de la deuda estadounidense, la recesión económica y la alta tasa de desempleo deben reducir marcadamente la corriente. Es cierto que los mexicanos disminuyeron de manera pronunciada el cruce ilegal de fronteras durante la recesión de 2008. Las razones más obvias fueron la pérdida de empleos del lado estadounidense de la frontera y las amenazas de extorsión contra los migrantes del lado mexicano de la frontera. Otras incluyen la declinación en el tamaño familiar, el alza de salarios en las regiones de envío y la decisión del gobierno estadounidense de conceder más visas de trabajo a los mexicanos.² Pero el interés de los guatemaltecos de ir a los Estados Unidos sigue siendo profundo, como lo es en muchos otros países. Pese a que la recesión económica puede tener un efecto dramático en las corrientes migratorias, estas tienden a recuperarse aún antes de que la economía se restablezca.³

Durante mucho tiempo los investigadores han informado sobre la calidad autosuficiente de algunas corrientes migratorias, aun cuando la demanda por su mano de obra pareciera disminuir. En el caso de Nebaj, los jóvenes continuaban yéndose al norte a pesar de que sus familiares y vecinos les advertían sobre la dificultad de encontrar trabajo. Una explicación sociológica para esta paradoja es la teoría de redes, también conocida como teoría de las corrientes migratorias, que explica la decisión de migrar en términos de vínculos con los migrantes anteriores. Cuantos más se van, más quieren seguirlos. ¿Por qué será así? Por lo menos hay tres razones del por qué una corriente migratoria puede aumentar a pesar de los altos índices de desempleo:

1. Envidia o imitación, que los estadounidenses llaman “igualarse a los Joneses” y que los latinoamericanos se refieren como “la manía del dólar”. Los que reciben las remesas gozan de súbitos repuntes en su consumo, que tanto los familiares como los vecinos desean imitar. Si un recurso crucial escasea, como lo es la tierra, solo las personas que reciben ingresos a nivel de salarios estadounidenses pueden comprarla.
2. Cuanto más tiempo se quedan los migrantes en los Estados Unidos, más obligaciones desarrollan allá, y las remesas que envían a su país disminuyen, por lo que los hogares receptores deben enviar más migrantes para mantener su nivel de consumo.
3. El proceso migratorio por sí mismo produce déficits que solo pueden nivelarse a través de más migración.

Como esta última razón es la más contraria al sentido común, estudiémosla detenidamente. Cuando los nebajenses logran reunir los \$5,000 para ir al norte, algunos venden su tierra; otros venden vacas; un hombre vendió el mausoleo familiar en el cementerio. Pero normalmente los nebajenses prestan—de las instituciones de crédito, de sus parientes y de los primeros migrantes. Cuando se presta dinero, se hace un compromiso de pago con los futuros ingresos. Como cada viaje cuesta años de ingreso familiar, los prestamistas piden una garantía en forma de un bien inmueble. Aun cuando los parientes no se prestan dinero entre ellos, el financiamiento para las expediciones al norte normalmente toca a las familias porque la garantía es una herencia familiar o es la propiedad de un pariente de confianza. Una manera de referirse a estas transacciones es “pacto migratorio”—un *quid pro quo* en el cual una familia se endeuda y realiza otros

sacrificios para establecer un miembro en los Estados Unidos.⁴ Se espera que el migrante pague la deuda y, la mayoría de las veces, ayude a que más miembros de su familia emigren. Y así la familia llega a ser un negocio de exportación. Las relaciones de parentesco se monetizan y la familia se endeuda con la esperanza de colocar varios de sus miembros en los mercados laborales extranjeros, así se aseguran un ingreso más alto.

El asunto más importante para los migrantes es si encontrarán suficiente trabajo para saldar los préstamos. Mucho antes que la crisis financiera de 2008 llevara a una caída súbita de los empleos en EE.UU., los estados y las industrias que estaban más acostumbrados a recibir la mano de obra extranjera obviamente fueron inundados. En el destino más popular de California, los migrantes no han socavado los salarios de los estadounidenses nativos. Lo que han socavado son los salarios de los migrantes que llegaron primero.⁵ Un momento — ¿y no está siempre en demanda la mano de obra de los latinoamericanos? ¿Y no es esta necesidad de la economía estadounidense por la mano de obra latinoamericana, la razón por la que debemos cambiar nuestra política de migración? No necesariamente. Consideremos la siguiente secuencia de acontecimientos:

1. La productividad y el bajo costo de los migrantes latinoamericanos eleva las expectativas de los empleadores. Estos se convencen de que ya no pueden depender de la mano de obra nativa debido a que es menos productiva que la mano de obra inmigrante, y también más problemática. Los empleados nativos se quejan vehementemente acerca de las condiciones que los operarios inmigrantes aceptan sin chistar. ¿Por qué los trabajadores latinoamericanos resultan tan productivos? ¿Por qué se quejan menos que los trabajadores estadounidenses? Una razón es que tantos son ilegales, atrapados en un pacto con el diablo, que si insisten en sus derechos significa que perderán su empleo.
2. Para obtener más de esta mano de obra más rentable, los empleadores adoptan el sistema llamado de referencias, que también se llama contratación por redes.⁶ Cuando el dueño tiene que llenar una vacante o expandir sus operaciones, le pide a sus empleados latinoamericanos de mayor confianza que busquen más gente de entre sus redes sociales. ¡Y ahí lo tienen! Como por arte de magia aparecen en la puerta los hermanos, sobrinos, primos y vecinos, sin derechos legales y una mínima probabilidad de poder quejarse contra futuros abusos.

Así que mientras no hay empleos para millones de estadounidenses, todavía hay trabajo para los migrantes dispuestos a laborar por menos de un salario que alcance para vivir—insuficiente para sostener a una familia bajo los estándares de Estados Unidos.⁷ En la historia, este patrón de sucesos se originó en el trabajo agrícola. Se ha extendido a las plantas procesadoras de carne, servicio de limpieza, hotelería, fábricas de alfombras e industria de la construcción.⁸ Y probablemente en el futuro se extienda a otras industrias. Nótese que este no es un sistema de contratación de mercado abierto. En lugar de eso, la contratación se trata de un favor personal, donde el dueño y su capataz asumen las características de los patronos latinoamericanos. Los empleados pierden el poder de negociación porque pasan a formar parte de una conspiración de silencio con su empleador. Así, si causan muchos problemas, es más fácil despedirlos y reemplazarlos. En el peor de los casos, la empresa avisa al Servicio de Inmigración y Control de Aduanas para que deporta a los agitadores. Mientras tanto, como el empleador cuenta con mano de obra barata, sus competidores se ven en la necesidad de contratar la misma clase de obreros.

Industrias enteras llegan a depender de la mano de obra indocumentada de América Latina, que podrá ser una buena cosa para los latinoamericanos, si no fuera porque se convierten en guetos laborales donde los empleadores no pagan un salario que alcance para vivir. Los empleadores no necesitan pagar un salario que alcance para vivir porque sus empleados latinoamericanos les dan acceso a una fila de reemplazos tan larga que se prolonga hasta pueblos como Nebaj.⁹

Los sistemas de contratación como este son útiles para intereses tan poderosos—que van desde corporaciones transnacionales hasta dueños de casa de clase media, y desde conservadores a liberales, sin mencionar a los propios migrantes—que no han recibido la atención que merecen. Su mera existencia es a menudo encubierta gracias a la complicidad entre parientes, compinches y empleadores, quienes para su beneficio mutuo violan las leyes estadounidenses de migración y trabajo. Cuando los migrantes trabajan para otros migrantes, a menudo compatriotas y parientes, la posibilidad de ganar salarios bajos y otras formas de robo salarial se incrementan. El ejemplo más dramático es la corriente migratoria de Fujian hacia la ciudad de Nueva York documentada por el sociólogo Peter Kwong. En este enclave étnico con límites particularmente estrictos, debido al historial de discriminación contra los migrantes chinos, los patronos fujianos han hecho del robo salarial de sus empleados fujianos toda una ciencia. Hasta se las han ingeniado para que los programas sociales de la ciudad de Nueva York les subsidien sus operaciones. Aunque los patronos chinos han pasado por alto las leyes laborales estadounidenses han tenido éxito en conseguir contratos con la industria de la confección y en seducir al Partido Demócrata. “Migrantes asiáticos y latinos,” advierte Kwong, “son usados como un arma estratégica para reestructurar la economía estadounidense”.¹⁰

Los latinoamericanos indocumentados normalmente no están endeudados hasta el copete como los chinos. Pero sí pueden caer también en situaciones que alcancen condiciones de servidumbre. La antropóloga Sarah Mahler pudo haber sido la primera en señalar esto en su investigación con salvadoreños y peruanos en Long Island, Nueva York. Mahler se sorprendió de cómo sus amigos en la búsqueda por una autodeterminación económica, en la cual sacrificaban muchos aspectos de sus vidas anteriores para ganar sueldos en EE.UU., podía, por el contrario, sumirlos en la deuda. Peor aún, se endeudaban no con gringos de diferente clase social, sino con sus propios amigos y parientes—“gente que eran sus iguales pero ahora eran más como patronos en un vínculo patrón-cliente.” Para los migrantes era mucho más fácil sacar provecho de sus compatriotas que de los estadounidenses, descubrió Mahler, porque solo con sus iguales tenían una ventaja de poder. Por ejemplo, los migrantes que llegaron antes podían convertirse en *waiters*, los que dan jalón, de los nuevos migrantes que no poseían carro. O podían comprar una casa y pagar las mensualidades, demasiado altas para el ingreso de un solo migrante, por medio de arrendar cuartos a cuantos pudieran. Y por último pero no menos importante, los primeros migrantes podían convertirse en empleadores de los más recientes, a menudo como contratistas para una empresa establecida.¹¹

Los jornaleros migrantes se han labrado un nicho en la sociedad estadounidense al aceptar trabajar duro y ganar menos que los trabajadores nativos. Pero a muchos les pagan tan poco, que la única manera de que puedan alcanzar un ingreso estable de clase media es establecer sus propios negocios, en los que tienen que emplear migrantes recién llegados a salarios suficientemente bajos para socavar la competencia. El otorgar estatus legal no resuelve el problema porque la contratación debe quedar bajo la mesa—o sea una violación a los códigos laborales—para ser económicamente viable dentro de la macroeconomía. Por

esa misma razón, los empleadores migrantes que obtienen estatus legal a menudo lo usan para traficar más mano de obra barata.¹² El periodista Ted Conover notó que un activista laboral, aparte de organizar un sindicato, traía más mano de obra de México. También descubrió que algunos mexicanos estadounidenses se ganaban la vida trayendo más mexicanos. En su estudio sobre los migrantes zapotecas de México, la antropóloga Lynn Stephen halló que los contratistas laborables del mismo grupo étnico usaban el dominio del idioma para explotar a sus peones.¹³ Lo último en rentabilidad es convertir a los iguales, paisanos o conciudadanos en mano de obra cautiva. Tales casos no son típicos, pero tampoco son raros, y los tribunales estadounidenses en ocasiones condenan a empleadores migrantes por tráfico humano.¹⁴

El tráfico humano de migrantes y la servidumbre por deudas frecuentemente se encuentran vinculados a lazos familiares y natales en la contratación de mano de obra para la agroindustria estadounidense.¹⁵ En los años noventa el antropólogo Fred Krissman entrevistó a veinticuatro contratistas en California que fueron reclutados para realizar esta función por las granjas corporativas que estaban acabando con los sindicatos. Todos los contratistas laborales eran mexicanos que habían trabajado en el agro estadounidense antes de alcanzar legalidad con la amnistía de 1986. Dentro de sus cuadrillas empleaban un promedio de siete parientes cercanos. Un contratista afirmaba haber llevado a los Estados Unidos más de doscientos parientes. Otro contratista empleaba hermanos o parientes políticos como encargados de cada una de sus cuatro cuadrillas, por lo que cada una funcionaba como una jerarquía familiar. En el pueblo natal, los parientes políticos tenían un negocio con el que financiaban préstamos al 30% de interés mensual para migrantes que deseaban unirse a la fuerza laboral.¹⁶

Pero, ¡esperen! ¿No que la familia y los vínculos locales protegen a los migrantes de ser explotados? Esto es lo que queremos creer. Pero lo que se define como protección depende de las bases de comparación. Si estás atascado en un empleo miserable en México y tu tío te ofrece un lugar en su cuadrilla de cosechadores en California, realmente te está haciendo un gran favor—hasta que llegas a integrarte suficientemente en la sociedad estadounidense y te das cuenta del código de trabajo y esperas que tu tío lo cumpla.

El adhesivo social que mantiene unidos estos arreglos es la obligación familiar que se monetiza. La monetización de las obligaciones familiares no necesariamente las destruye, pero al hacerlo para unirse a una fuerza laboral precaria los coloca en situación de riesgo. Algunas deudas que tienes con tus parientes resultan bien y otras no. En las palabras de Howard Karger: “Las deudas sirven para generar activos físicos o sociales, tales como hipotecas que conducen a un patrimonio neto o préstamos a estudiantes que mejoran el capital humano. Las deudas incobrables son generadas por compras demasiado ostentosas que los consumidores no pueden pagar, o por préstamos para gastos básicos de mes a mes que regularmente superan los ingresos.”¹⁷ En un sentido más amplio de intercambio, reciprocidad y obligación, la deuda es tan antigua como la condición humana. Es intrínseco a cómo los humanos interactúan. Las sociedades se desarrollan alrededor de obligaciones recíprocas que nunca se piensan pagar en su totalidad. Por eso es que los padres y los hijos no se emiten facturas. Por el contrario, las obligaciones financieras deben pagarse por completo, y un orden político orientado al mercado insiste que tales obligaciones toman precedencia sobre las obligaciones sociales.¹⁸

En el caso de ixiles y otros mayas, organizan su vida alrededor de obligaciones rituales para sus antepasados y dioses, la famosa costumbre maya que católicos tradicionales todavía practican. Con la llegada del agro-capitalismo a finales de siglo XIX,

el encanto del efectivo como medio de intercambio, y la monetización de la obligación bajo esos términos, la deuda llegó a ser una forma de separar a los ixiles de su tierra. Pero la deuda monetizada no solo fue una técnica astuta que emplearon los capitalistas ladinos contra los campesinos indígenas. Fue el axioma del sistema de arriba abajo. Porque aún las familias más ricas de la zona ixil—la familia Arenas propietaria de Finca La Perla en Chajul y la familia Brol que todavía son dueños de Finca San Francisco en Cotzal—crónicamente vivían endeudadas. Esto fue característico de toda la clase social que poseía fincas de café. Los sembradores estaban políticamente conectados con el estado guatemalteco y vivían la buena vida, pero siempre estaban endeudados con los agentes intermediarios de Europa y Norte América quienes compraban la cosecha. “El obrero le debía al terrateniente; el terrateniente al exportador; el exportador al importador,” explica Daniel Wilkinson. “Cuando los precios del café caían, los importadores exprimían a los exportadores, los exportadores a los terratenientes y los terratenientes a los obreros.”¹⁹

Actualmente algunos ixiles todavía piden anticipos de los contratistas antes de ir a las fincas, pero tales deudas son relativamente pequeñas (rara vez más de unos cientos de quetzales) y fáciles de desconocer. Un déficit mucho más severo y peligroso ha surgido en el crecimiento demográfico que sobrepasa la capacidad productiva de la cosecha de café, de la agricultura de subsistencia del maíz y de cualquier otra industria concebible en la zona ixil. Aun en la década de los sesenta la población de la zona ixil rebasaba la productividad agrícola del área, medida por el hecho de que era importador neto de su principal cultivo, el maíz. En 1973, cuando Horst Nachtigall estudió Nebaj, 74% de su muestra había laborado en las fincas.²⁰ Grosso modo quiere decir que aproximadamente el mismo porcentaje de la población era incapaz de sobrevivir sobre la base de su propio trabajo agrícola. Prestar de los contratistas e ir a las fincas costosas varios meses al año compensaba el déficit en la producción alimentaria.

Hoy los nebajenses tienen un gran número de hijos como un ejército laboral de reserva para otro país. Presionados por las circunstancias y encaminados por sus sueños, se van al norte como la manera más obvia para contrarrestar el déficit del número de bocas que alimentar y la capacidad de alimentar esas bocas. El norte impone grandes cargas a las redes de tráfico, y grandes cargas entre los parientes, cuyos resultados son menos predecibles que las cargas que soportan los ixiles como campesinos. Hemos visto cómo estos intercambios que alimentan la migración hacia los Estados Unidos pueden degenerar en esquemas fraudulentos que arrancan los bienes a los más ingenuos o insensatos. La más cruel de estas expropiaciones sucede dentro de las familias, cuando los ganadores traicionan a los padres y hermanos, y provocan muchos quebraderos de cabeza. Los campesinos guatemaltecos tienden a ser mucho menos idealistas que los estadounidenses de clase media. Pero, como casi todo ser humano, desean creer que los papás e hijos son un bastión de solidaridad. Durante mi visita en 2011, supe de tres situaciones en las cuales los hijos supuestamente manipulaban el título de la residencia familiar para poder desalojar a un padre anciano, derribar la ruinoso casa de adobe y construir la casa de sus sueños.

Tales historias representan el temor de que la gente astuta busca un nivel más alto de consumo por medio de victimizar a sus más cercanos y queridos. Buscar un ingreso más alto en los Estados Unidos conlleva riesgos que el migrante transfiere a su familia al afianzar su deuda con la garantía de sus parientes. Si falla, serán despojados y empobrecidos. Cuando esto sucede, la cadena de migración se revela como una cadena de explotación que se extiende desde el empleador a través del tráfico humano hasta la propia

familia del migrante. A cada persona en la cadena se le promete una ganancia—pero también a la siguiente persona en la cadena se le transfiere un riesgo.

¿Cómo es que se forman estas cadenas y se extienden? Cuando una persona está a punto de ahogarse en una deuda, deduce cómo transferírsela a otra persona. Así un prestamista acorralado por sus acreedores obtiene una inyección de efectivo al convencer a un pariente ingenuo de presentar el papel de su casa como garantía para otro préstamo. O un migrante que se atrasa con las cuotas del préstamo decide que sus hijos deben irse para ayudarlo, entonces presta más. En ambos casos, la supuesta oportunidad para obtener una ganancia, y la probabilidad de pérdida, se extiende a nuevas víctimas. De manera acumulativa, esta clase de decisión tiene el efecto de saturar los mercados laborales en los Estados Unidos e incrementar el número de personas que pierden sus bienes en el país de origen.

Un atributo fascinante de las cadenas de endeudamiento es su característica tipo sifón²¹. Gracias a la confianza, los parientes confiados prestan sus bienes a los migrantes que pagan a las redes de coyotes para que se los lleven a los Estados Unidos. Ya sea que el migrante encuentre o no suficiente trabajo para saldar el préstamo, la red de coyotes se queda con el dinero. Si el migrante triunfa, fluyen buenos ingresos desde los Estados Unidos en la forma de remesas. Si el migrante fracasa, la falta de sueldos significa que los coyotes han succionado los bienes de los hogares neabajenses. Por supuesto, los mismos coyotes tienen que sobornar a las autoridades mexicanas y quizás a las estadounidenses; por lo tanto, estos también pueden beneficiarse del empobrecimiento de los migrantes fracasados. Y por supuesto los migrantes venden su mano de obra a los empleadores estadounidenses, muchos de los cuales son migrantes paisanos que se han convertido en fuente de ganancia de las alturas dominantes de la economía en los sectores de las finanzas y bienes raíces. Cuando la economía se expande, la característica tipo sifón es difícil de detectar debido a que, al parecer, todos ganan sus apuestas. Los beneficios manifiestos que acumulan los migrantes de más éxito y sus familias hace difícil identificar a los perdedores. Solo cuando una economía se derrumba y echan de sus empleos a un gran número de migrantes, solo cuando estos intentan salvarse por otros medios inútilmente, y solo cuando estos se hunden con sus prestamistas, entonces se hace imposible negar la desviación de los recursos en sus lugares de origen.

Este sifón también se hace evidente cuando los migrantes fracasan tanto que sus familias en Nebaj tienen que enviarles más dinero—remesas inversas.²² “Por el apartamento que tiene, le urge pagar el apartamento, nos dijo que iban echarlo a la calle,” una pareja me contó sobre su hijo en New Jersey. Y así, después de un año que no mandó nada, prestaron de sus vecinos al 10% mensual para enviarle Q5,000 (\$640). “Tiene que pagar el apartamento cada mes, no importa si uno no tiene trabajo, si uno no paga, le botan del apartamento. No quiero que queda en la calle, peor si pierdo mi hijo, pero no encuentra el trabajo y el interés cada mes monta. Estamos preocupados por el préstamo, cada mes, cada mes.”

¿Por qué el control fronterizo no es el principal problema que enfrentan los migrantes?

Mucha gente involucrada en el debate estadounidense sobre la inmigración, incluso muchos investigadores con más experiencia que yo, creen que los migrantes indocumentados les

iría mucho mejor si no fuera por el control estadounidense en la frontera. Si no fuera por las restricciones legales y el control en la frontera, los migrantes indocumentados obtendrían estatus legal—11.2 millones de ellos en 2010 de acuerdo a la estimación más citada.²³ En pleno uso de sus derechos, como residentes y ciudadanos, no estarían atrapados en el sótano sub-legal de la fuerza laboral estadounidense. Se sentirían menos presionados de aprovecharse unos de otros.²⁴ Sin temor a ser deportados, estarían en mejor posición de negociar con sus empleadores, y de ser necesario de organizarse. La escala salarial subiría. Entonces, ¿no es la ilegalidad el meollo del problema?

Sin duda, los migrantes tendrían menos deudas si cada uno no tuviera que pagar \$5,000 para llegar a los Estados Unidos. Está claro que las leyes migratorias y el control en la frontera aumentan el riesgo y el costo de ingresar a los Estados Unidos. La deportación aparece en muchas de las historias de fracaso en este libro. Sin el control fronterizo, los neabajenses podrían ir y venir según la demanda laboral. Pero dudo que la ilegalidad sea la raíz del problema. Si los migrantes laborales son legales o no, de todos modos no les pagan un salario adecuado—es decir, un salario suficiente para cubrir el costo de sostener una familia pequeña en los Estados Unidos. Este es un problema que comparten con un porcentaje creciente de la población estadounidense.²⁵

Veamos el endeudamiento crónico que el antropólogo Carlos Vélez-Ibáñez descubrió en las colonias mexicanas del lado estadounidense de la frontera con México. La mayoría de los habitantes son ciudadanos estadounidenses y/o residentes legales que típicamente no tienen empleo. A finales de la década de los noventa, Vélez-Ibáñez halló que la familia promedio de 6.2 personas tenía un ingreso promedio anual de \$22,578, con gastos promedios anuales de \$26,240. ¿Cómo podían las familias cubrir el déficit? “Se trasladaban entre la economía informal y el mercado negro, reunían recursos disponibles y participaban en [círculos de crédito rotativos], prestaban de bancos y prestamistas usureros locales o mediante el uso de tarjetas de crédito, creaban márgenes de rendimientos favorables sobre bienes adquiridos en pesos y vendidos en dólares, y finalmente, no reembolsaban los créditos formales o informales.”²⁶ Sin una frontera, agregaría yo, la colonia perdería su fuente primaria de ingreso informal, que es el tráfico humano y otras clases de contrabando. Si es así, su principal problema no es la frontera, sino la falta de demanda por su mano de obra.

La ilegalidad tampoco es el tema fundamental si la falta de un salario que no alcanza para vivir se extiende más allá de los migrantes indocumentados y sus empleadores. Los salarios extremadamente bajos son comunes en el programa H-2 de trabajadores huéspedes que otorga visas de trabajo temporales.²⁷ Un ejemplo de esto es la siembra de árboles en los bosques nacionales estadounidenses. El Servicio Forestal acepta ofertas de empresas estadounidenses, las empresas emplean contratistas guatemaltecos y los contratistas reclutan jornaleros desde el departamento de Huehuetenango. Los huehuetecos están desesperados por llegar a los EE.UU. porque esperan que eso los rescate de sus apuros económicos, y por supuesto preferirían ir legalmente. Así que pagan “un promedio de \$2,000 por el viaje, visa y gastos por contratación” de acuerdo con el Centro Sureño Legal Contra la Pobreza. Para obtener los fondos, muchos prestan de prestamistas a tasas de interés de hasta 20% mensual. Una vez en los Estados Unidos, les pagan por el número de árboles sembrados, que a menudo no llega al salario mínimo. Como la temporada de siembra de pinos puede durar menos de tres meses, y ya que los obreros pueden ganar menos de \$1,000 al mes, al final de la temporada algunos todavía se hallan endeudados.²⁸

Así que las cadenas de endeudamiento difícilmente se circunscriben a los migrantes ilegales. Generalmente solo los accidentes terribles sacan a la luz pública estos arreglos. Por ejemplo, en 2002 un microbús que llevaba trabajadores forestales H-2 cayó a un río en el estado de Maine y se ahogaron catorce hombres. De estos, cuatro guatemaltecos habían sido reclutados por un tal Silvano Villatoro en su pueblo natal de La Democracia, Huehuetenango. Silvano había sido líder de la patrulla de autodefensa civil, lo que significa que formó parte de la contrainsurgencia del ejército guatemalteco. Sin embargo, después que se fue ilegalmente a los Estados Unidos, él o su abogado convencieron a un juez de migración que era víctima de la represión política, por lo que recibió asilo político. Ya con su residencia legal, Silvano encontró trabajo con una empresa estadounidense llamada Evergreen Forestry Services, y un año después del accidente llevaba hasta setenta guatemaltecos al año—legalmente pero embrollados en deudas con él como contratista.²⁹

¿Podrían estas cadenas de endeudamiento reflejar patrones extranjeros de contratación que los migrantes repiten en los Estados Unidos? No lo creo—¿qué podría ser más estadounidense que el Pentágono y su dependencia en los contratistas que tanto contribuyen a las campañas electorales? Teóricamente para reducir los gastos, el Departamento de Defensa asigna una variedad de funciones a los contratistas privados. Las corporaciones tales como Fluor, DynCorp International y la antigua subsidiaria Halliburton de KBR contratan sub-contratistas extranjeros, los cuales a su vez emplean agencias de personal para reclutar trabajadores desde países de bajos ingresos como Nepal, Bangladesh y Fiyi para realizar empleos de servicio en las bases militares estadounidenses. Según la periodista Sarah Stillman, las agencias intermediarias cobran tarifas exorbitantes a los solicitantes. Los solicitantes venden bienes o prestan a altas tasas de interés para cubrir los gastos. En el peor de los casos, son enviados a una fortaleza en Irak y Afganistán, donde aparte de correr el riesgo de ser volados en pedazos, a menudo ganan mucho menos de lo que les prometieron.³⁰

Los defensores de los derechos de los migrantes señalan que si a los migrantes ilegales se les concedieran estatus de legales, obtendrían más poder de negociación. Pero es probable que la flexibilidad en el control de la frontera solo serviría para atraer nuevas olas de migrantes que incrementaría la competencia por los puestos de trabajo. En 2009, Zogby publicó una encuesta de mexicanos dispuestos a trasladarse a los Estados Unidos en busca de empleo. Treinta y seis por ciento de 1,004 adultos en la muestra dijeron que irían si pudieran. De aquellos que ya contaban con un pariente en los Estados Unidos, 65% “dijo que un programa de legalización aumentaría la posibilidad de que la gente que conocían se fuera,” aunque lo tuvieran que hacer de manera ilegal. El Proyecto Pew obtuvo resultados similares. A la pregunta: “¿Si, en este momento, contara con los medios y la oportunidad para vivir en los Estados Unidos, se iría?” 33% de la muestra de Pew de mil mexicanos adultos contestó sí. El mismo año Gallup publicó su primera “encuesta global” sobre la disposición a migrar. Al juzgar de una muestra de 259,542 adultos en 135 países, “15% de los adultos del mundo le gustaría cambiarse a otro país de manera permanente si tuviera la oportunidad.” Si esto refleja verdaderamente el deseo de cruzar fronteras internacionales en busca de una mejor vida, a 700 millones de adultos les gustaría hacerlo. De estos, al juzgar de la muestra, 165 millones refirieron a los Estados Unidos como su residencia futura más deseada, con otros 46 millones que prefirieron Canadá.³¹

Ese interés generalizado de ir a los Estados Unidos sugiere que los problemas que afrontan los migrantes son más profundos que solo el control en la frontera. Básicamente, los migrantes atraídos por los sueldos estadounidenses enfrentan una escasez mundial de

empleo remunerado, definiendo “remunerado” de cómo el capitalismo exagera las necesidades que la gente siente. En el fondo no es la ilegalidad que genera el endeudamiento sino la ubicación de los niveles más bajos de la fuerza laboral, y particularmente en los jóvenes, en su búsqueda ansiada de símbolos de estatus. Debido a la fascinación por el consumo de estatus, la fecundidad de las poblaciones rurales y la habilidad con la cual las élites transfieren los riesgos a las clases sociales más bajas, existen enormes diferenciales de poder que durarán más que cualquier reforma en el control de la frontera. Para la gente en Nebaj, todo se resume en endeudarse para engrosar las filas del excedente de mano de obra barata en el norte. Bajo estas condiciones, si se permite el ingreso de más migrantes en los Estados Unidos, ¿qué probabilidades hay de que se debiliten las relaciones de explotación? Las probabilidades son que se fortalezcan.

La trampa en que miles de neabajenses caen en los mercados laborales estadounidenses es parte de una “carrera al fondo” más amplia que socava los salarios de una gran parte de obreros estadounidenses, no solo de los migrantes. Los empleadores se vuelcan por la mano de obra extranjera barata en dos niveles. Primero, las corporaciones colocan empleos de producción y servicio en mercados laborales más baratos en América Latina y Asia. Segundo, los empleadores acogen a los migrantes en los mercados laborales de EE.UU. donde pueden reducir los salarios en un número creciente de sectores.³² En ambos casos, los empleadores transfieren los riesgos a los sectores laborales cuyo poder de negociación es mucho menor que el de los trabajadores nativos con plenos derechos. En la adversidad, los jornaleros pagan la factura, en una secuencia de endeudamiento y desposeimiento que ahora se extiende a los campesinos del altiplano guatemalteco.³³

Ahora veamos si se puede analizar esta secuencia de acontecimientos como una pirámide financiera. Cuando los migrantes prestan grandes cantidades de dinero hacen una inversión especulativa. Cuando intentan recuperar sus pérdidas a través de reclutar más migrantes que los sigan, su estrategia comienza a verse como un esquema piramidal. Una pirámide financiera es un modelo de negocio insostenible en el cual un instigador:

1. Invita a los inversionistas a que asuman un riesgo con la esperanza de recibir altos réditos,
2. Los induce a reclutar más inversionistas dentro del esquema, y
3. Posibilita a los inversionistas en niveles medios a recuperar algunas de sus pérdidas de otros inversionistas por debajo de su nivel antes de que el esquema colapse.

Bajo esta definición, un esquema piramidal es más que un timo en el cual un estafador les quita su dinero a los incautos. Para calificar como pirámide, los primeros reclutados pueden recuperar su inversión, o al menos parte de ella, al reclutar más miembros. Bajo este criterio, ni ANECOF ni AVIDESGUA del capítulo 6 eran necesariamente esquemas piramidales. Las dos hicieron promesas a lo largo y a lo ancho, y ambas motivaban a los primeros miembros a que reclutaran más gente. Pero no son esquemas piramidales a menos que capaciten a los primeros miembros en Nebaj a obtener ganancias de miembros posteriores—de lo cual cuento con poca evidencia. En el caso del zahorín José Domingo Sánchez y su local lleno de dinero, tampoco puede ser un esquema piramidal—si tomamos en cuenta la miseria actual de sus seguidores como prueba de que no recuperaron nada de sus pérdidas. Pero si observamos el razonamiento del costo irrecuperable que impulsó a los seguidores del zahorín a continuar dándole grandes sumas de dinero, y cómo ellos podían obtener estas sumas solamente al embaucar a sus vecinos a

que les dieran el dinero de manera fraudulenta, entonces el esquema comienza a verse como una pirámide—aunque una en la cual los inversionistas del nivel medio terminan perdiendo hasta sus camisas.

Lo que distingue un esquema piramidal de los negocios más legítimos es que no existe una estrategia creíble para obtener una ganancia sustentable. La única ganancia posible es atraer más inversionistas que, debido a lo endeble del modelo del negocio, seguro que serán victimizadas. Detrás de cada pirámide financiera existe una premisa atractiva pero equivocada. La premisa equivocada de una pirámide migratoria es que el empleo remunerado en los Estados Unidos está disponible para todos—casi ilimitado. Una vez que la gente ha sido reclutada dentro de la pirámide y ha invertido en ella, la única forma en que pueden recuperar su pérdida es por medio de reclutar más gente dentro de ella.

Tal vez se pregunten, ¿qué tan diferente es la destreza financiera de Enron, American International Group (AIG) y los bancos inversionistas de Nueva York? No lo es. Los modelos de negocios no sostenibles no se limitan a los campesinos y estafadores. Atraen a soñadores de todas partes, se ven en el capitalismo todos los días, y toman muy diferentes formas. Una de estas, sostengo, es la migración laboral desde América Central.³⁴ Este no es un esquema Ponzi con un solo instigador que se puede identificar y juzgar, aunque ciertos personajes de Wall Street y de Nebaj merecen ser juzgados. Es una convergencia funesta entre los migrantes atraídos por los niveles de consumo estadounidenses, los empleadores hambrientos de mano de obra barata y, visionarios que insisten en que los banqueros pueden ayudar a los pobres por medio de otorgarles créditos. De ser así, los esquemas piramidales son difíciles de distinguir de los mecanismos cotidianos del capitalismo porque a veces todo el sistema parece funcionar como un esquema piramidal.

Cómo es que el microcrédito puede empeorar las cosas

Con esta sombría posibilidad en mente, veamos la “revolución microfinanciera” (Robinson 2001) y cómo ha evolucionado en Nebaj. Hasta ahora me he abstenido de escudriñar las declaraciones más entusiastas a favor del microcrédito. Si al pobre se le da acceso al crédito, el argumento es que muchos serán capaces de salir adelante y superar la pobreza—o al menos mejorar su situación y darles a sus hijos una mejor oportunidad de eludir la pobreza. De todos modos este es el discurso después que ha sido simplificado para los donadores. En la industria del desarrollo, el crédito compite con otras estrategias que están y pasan de moda: desarrollar infraestructura, promover nuevas exportaciones o una agricultura campesina más sostenible, proveer ingresos a madres con hijos pequeños, estimular la migración a las ciudades, desmotivar la migración a las ciudades. Aunque las estrategias parezcan contradictorias, cada una puede paliar la pobreza si está respaldada por los recursos financieros que por definición le hacen falta a los pobres.

Aquí solo deseo cuestionar la suposición de que el crédito barato capacitará a un gran número de personas a escapar de la pobreza. Lo que sigue es gracias a investigadores reunidos por Thomas Dichter y Malcolm Harper. Su colección *What's Wrong With Microfinance?* debe ser leída por aquellos que todavía cifran grandes esperanzas en esta idea.³⁵ “Crédito” es una palabra tranquilizadora para deuda, razón por la cual “microdeuda” nunca ha llegado a ser una expresión en boga. Cualquier término que se prefiera, todo depende del contexto en el cual se otorga el crédito. Que el crédito por si solo puede aliviar la pobreza, y hasta crear un camino para salir de ella, es una idea bastante

nueva. En el acrecentamiento de Estados Unidos y Europa Occidental, el crédito para las masas fue introducido por los grandes almacenes y su propósito era estimular el consumo. Se supuso que el crédito otorgado para la producción era un riesgo que deberían asumir solo los expertos en vaticinar las fuerzas del mercado—los hombres de negocios.³⁶

La idea que cientos de millones de campesinos superarán la pobreza al tener acceso al crédito requiere ignorar mucha experiencia histórica, que lo más probable es que se hipotequen hasta el cuello y pierdan su tierra. Por ejemplo, en el oeste de los Estados Unidos, las hipotecas y los embargos llevaron a la quiebra a millones de agricultores. Este es el resultado predecible si los acreedores buscan lucrar, o solo recuperar su dinero, porque la agricultura comercial es intrínsecamente riesgosa. Si a los acreedores no les importa mucho recuperar su dinero, porque en realidad son filántropos, entonces lo más probable es que afronten altas tasas de mora y maleduquen a los prestatarios acerca de las consecuencias de prestar de instituciones financieras. A este respecto los neabajenses no son los únicos. Los esquemas de crédito rurales tienen una larga trayectoria de altas tasas de mora y bancarrota.

Aparte del Occidente altamente secularizado, usar la tierra como garantía desestabiliza las obligaciones sociales que van íntimamente vinculadas a ella. Moralmente y quizás también legalmente, la tierra es propiedad de un grupo de familiares y no de un individuo o una empresa. De ser así, un hombre que afirma ser dueño de una propiedad privada en realidad es más como un apoderado de una herencia que recibió de sus antepasados, que debe legar a sus descendientes, y que también puede ser legítimamente reclamada por los hermanos y primos. Este es un punto que el antropólogo Parker Shipton ha señalado en su trilogía épica sobre la obligación, la deuda y los proyectos entre los Luo de África del Este. Consideremos un dilema que muchos Luo enfrentan: si entierras a tus padres afuera de la puerta de tu casa, como es la costumbre, ¿qué pasa cuando este patrimonio ancestral está a nombre de un solo pariente que lo hipoteca y lo pierde? Causa de muchos problemas entre los Luo. De allí la acertada frase de Shipton, “hipotecar a los antepasados.”

Los críticos tienen pocas probabilidades de reducir el encanto de las microfinanzas porque, en las palabras de Ananya Roy, esto “cristaliza una multitud de aspiraciones, agendas, intereses y deseos” y encarna “la magia de la empresa privada y la autoayuda.” Permite a los beneficiarios del capitalismo (gente como yo) suponer que más capitalismo, de un cierto tipo, ayudará a la gente pobre en lugar de causarles daño. Después de tres décadas de experiencia, lo opuesto es evidente. En Bolivia, Elizabeth Rhyne informa que el microcrédito comenzó en los años ochenta y tuvo tanto éxito que las agencias de ayuda decidieron que ellas mismas se convertirían en instituciones financieras autorizadas. Según crecía el sector, así también crecía la competencia entre las instituciones, y también la práctica de “bicicleta”—en la cual los prestatarios saldan un préstamo por medio de uno nuevo. Durante la crisis económica boliviana de 1999, los sindicalistas reclutaban prestatarios para denunciar a toda la industria de las microfinanzas, incluso los microcréditos sin fines de lucro. Los protestantes callejeros demandaron condonar todas las deudas y forzaron al gobierno a establecer un mecanismo para reducir las. Una de las asociaciones de deudores resultó ser un esquema piramidal en el cual los líderes recolectaban las cuotas de los miembros y las usaban para hacer nuevos préstamos. “Los clientes no son buenos jueces de su propia capacidad de deuda,” concluye Rhyne. “Aparentemente, el crédito es como la buena comida: cuando uno está sentado a la mesa frente a un festín, muchos comen demasiado y después lo lamentan... Si los clientes

comienzan a utilizar un préstamo para saldar otro, el juego se convierte en... ‘¿quién cobra primero?’ En resumen, el sector como un todo empieza a convertirse en un gran esquema Ponzi.”³⁷

Las Naciones Unidas declararon el año 2005 como el Año del Microcrédito, y al año siguiente Muhammad Yunus, fundador del Grameen Bank en Bangladesh, recibió el premio Nobel de la paz. Mientras el microcrédito era aplaudido en los países ricos, su luna de miel en Asia del Sur llegaba a su fin. Para este entonces el Grameen había abandonado su modelo tan imitado de solidaridad—hacer responsable al grupo de afinidad por los préstamos de cada miembro—porque era agobiante e injusto para los prestatarios quienes terminaron odiándolo. En la India, el gobierno estatal de Andhra Pradesh, clausuró un modelo microfinanciero después de ser acusado de usura.³⁸

Los donadores entusiasmados con el microcrédito frecuentemente quieren ayudar a las mujeres. Darles control a las mujeres sobre un recurso debe aumentar su poder de negociación con los hombres dentro de sus familias. Pero solo porque a una mujer se le otorgue un préstamo no significa que necesariamente mantendrá el control sobre el mismo. Los críticos argumentan que la transcripción pública de paliar la pobreza y empoderar a las mujeres enmascara una transcripción oculta de la explotación patriarcal. Que sea más fácil cobrarles las cuotas a las mujeres—porque ellas se mantienen en un mismo lugar más que los hombres—podrá ser algo bueno para la agencia de préstamos, pero no demuestra que las mujeres sean empoderadas.³⁹

Aún, ¿cómo una idea tan simple y generosa—darles a las mujeres más acceso al crédito, con más facilidades que antes—puede causarles daño? El mejor argumento a favor del microcrédito es que protege a los hogares ante emergencias y déficits. Un hogar sin liquidez puede, en lugar de vender bienes o dejar de comer, sacar un préstamo temporal que sirve como un puente hasta el siguiente ingreso. Así el microcrédito ayuda al pobre a manejar sus movimientos financieros. El economista Jonathan Morduch y sus colegas han mostrado cómo aún los hogares más pobres de Bangladesh, India y África del Sur convierten múltiples fuentes de crédito de parientes, vecinos y agencias en una estrategia de sobrevivencia. Pero estas “carteras del pobre,” como los llaman Morduch y sus colegas, también son actos de equilibrio.⁴⁰ Una manera en que el acto de equilibrio puede ser trastornado, a juzgar de Nebaj, es un diluvio de crédito fácil.

Los investigadores que estudian el impacto a largo plazo que el microcrédito tiene sobre una población pobre tienden a pintar un cuadro diferente sobre las historias de éxito que se usaron para atraer las donaciones. La suposición más atractiva para los evangelistas es que la falta de crédito barato es un gran contribuyente a la pobreza, y que al concederlo capacita a la gente pobre a salir adelante. Pero la mayoría de la gente en los países del tercer mundo no son empresarios potenciales—tampoco la mayoría de la gente en los países ricos son empresarios potenciales. Cuando la gente presta dinero, es más frecuente que sea para superar una emergencia o comprar algo que quiere, no para invertirlo, recibir interés y obtener ganancias.

En Asia del Sur, los investigadores han descubierto que muchos microprestatarios son incapaces de invertir en un negocio rentable. Debido a las limitaciones estructurales—tales como la falta de potencial productivo, dependencia en unos pocos productos de poca demanda, o una superabundancia de mano de obra—muchos prestatarios “se reducen a imitar a otros, todos venden lo mismo,” así la multiplicación de la cantidad del crédito puede reducir los ingresos.⁴¹ Cuando un préstamo no genera una nueva corriente de ingreso, la manera más obvia de saldarlo es sacar un préstamo nuevo, que con el tiempo

incrementa el endeudamiento. Si los prestatarios se ven forzados a vender sus bienes, más bien son empobrecidos que fortalecidos. Así lo han descubierto los nebjenses al incumplir con las cuotas de sus cooperativas de ahorro y crédito. Estas son instituciones locales sin fines de lucro, cuyas intenciones definitivamente no incluyen despojar a sus miembros de los bienes, pero están obligados a salvaguardar el capital de sus otros miembros.

Tanto en América Latina como en el sur de Asia, las ganancias que se pueden obtener por medio de los micropréstamos han atraído a las grandes instituciones comerciales cuyas ganancias sugieren que están succionando los bienes de sus supuestos beneficiarios. C.K. Prahalad (2006) ha expuesto ante las escuelas de negocios de la fortuna que se puede hacer al vender y prestar hasta “la base de la pirámide.” Aunque la capacidad de compra de los pobres es muy escasa, son tantos los pobres que, con el producto correcto, tal como celulares o préstamos de consumo a altas tasas de interés para comprar la tan deseada televisión, les puede producir grandes sumas de dinero a los negociantes sagaces. Me gustaría saber cómo la pasión de los nebjenses por sus celulares, que requiere comprar constantemente recargas de cinco y diez quetzales, han afectado sus gastos en comida.

Una vez que obviamos la terminología ilusoria, resulta que los préstamos en pequeña escala otorgados al pobre—el enfoque retórico del evangelismo del microcrédito—son muy difíciles de cobrar. Las altas tasas de reembolso que el Grameen Bank aseguraba resultaron ser ficticias.⁴² Las agencias microfinancieras sólo pueden lograr ganancias de la gente que no es tan pobre, o de la gente que se ve presionada a reembolsar, en menoscabo de sus estrategias de sobrevivencia. Esto es lo que los Servicios Católicos de Ayuda aprendieron. Construyeron programas de microcrédito exitosos y luego decidieron cancelarlos, al darse cuenta que sus organizaciones socias nacionales lucraban a costa de los campesinos que se suponían debían ayudar. Servicios Católicos aprendieron que “la gestión del crédito es una guerra donde hay que defenderse contra el riesgo.”⁴³

Básicamente, si vemos al microcrédito como una panacea es ignorar las relaciones de poder dentro de las comunidades y las familias, a través de las cuales aún el más modesto de los préstamos puede convertirse en un instrumento de explotación. Por ejemplo, si se logran altas tasas de reembolso a través de los grupos solidarios, equivale a una obligación colectiva que permite a los prestatarios más inescrupulosos descargar sus obligaciones sobre los fiadores. Como la obligación del grupo es tan explotable, tales programas tienden a debilitar la solidaridad existente y no a reforzarla.⁴⁴ Aun si los micropréstamos nunca se recuperan, acostumbran al prestatario a seguir prestando hasta que cae en las manos de los prestamistas no filántropos que se quedan con sus bienes.

Entonces, ¿ha llegado a ser la revolución microfinanciera un esquema piramidal en Nebaj? Sin ser esta su intención, los filántropos que prestan pequeñas cantidades han motivado a sus prestatarios a prestar sumas mucho más grandes de las instituciones que deben recuperar su capital y obtener ganancias. Por supuesto que un flujo generoso de crédito ha ayudado a los prestatarios a mantenerse a flote. Pero por la falta de trabajo y de potencial productivo, por consiguiente de inversiones verosímiles, el flujo de crédito también ha motivado a que las cadenas de endeudamiento se extiendan a los familiares y vecinos. Por ejemplo, para poder pagar las cuotas de los préstamos, los morosos sacan más préstamos de queridos y cercanos. Por el otro lado, cuando los nebjenses obtienen préstamos de las instituciones, los parientes necesitados los presionan para que les den a ellos también. A falta de negocios que generen ingresos, ¿cómo pueden pagar los intereses y el capital si no es por medio de compartir la carga o descargarla en alguien más? Invertir

en el norte, en los naturistas y zahorines a menudo son intentos desesperados por salir de las trampas del endeudamiento mediante más préstamos. Los nebjenses ya afrontaban graves déficits antes de aventurarse con los créditos bancarios, migración y esquemas de hacerse rico rápidamente; ahora están más hundidos que nunca. Bajo estas circunstancias, el crédito se convierte en un juego de hoy le robo a fulano para pagarle a mengano. Si los prestatarios tienen éxito en descargar sus responsabilidades en otros que contraen la pérdida, entonces sí ganan como en un esquema piramidal.

El esquema piramidal de reproducción

Dado todo lo que hemos escuchado acerca de los pueblos indígenas como culturas de resistencia, su supuesta autosuficiencia y persistencia, parecería sorprendente que los nebjenses estén tan ansiosos por adquirir las comodidades de la modernidad. Pero no olvidemos a todos los foráneos que les han ofrecido una mejor calidad de vida. Primero la Iglesia Católica reformada de los años sesenta y setenta, y luego los misioneros evangélicos, que les enseñaron acerca de un Dios trascendente, movable, útil para los propios propósitos más allá de la milpa. Los cuadros guerrilleros, los oficiales del ejército y finalmente una plétora de agencias de ayuda, les prometieron grandes mejoramientos en sus vidas materiales. A excepción de la guerrilla y su visión de un estado socialista, cada mejora propuesta se basaba en el capitalismo para multiplicar la riqueza. A aquellos que pasaban sus días sudando la gota amarga bajo el sol y que nunca se habían subido a un carro, todas esas propuestas sonaban atractivas. Esta es la promesa dorada del capitalismo, mejorar las condiciones de vida, y en Guatemala su manifestación más convincente es actualmente el sueño americano, aunque la mayoría de los guatemaltecos que se van al norte digan que regresarán algún día.

En este desfile de promesas y afirmación, un tema que nadie quiere afrontar es el número de hijos por familia. Las campañas de vacunación y otras medidas de salud pública han reducido la mortalidad infantil, por lo que la gran mayoría de niños guatemaltecos llegan a ser adultos. Las fuerzas unidas de la tradición cultural, estigma social y la falta de atención médica impiden que muchas mujeres guatemaltecas hagan uso del control de la natalidad, ya que afirman su valor como mujeres al procrear muchos hijos. Pero el control de la natalidad es mucho más accesible de lo que era antes y el clérigo católico no lo denuncia en público. En consecuencia, las organizaciones poblacionales informan que las mujeres guatemaltecas han reducido el número de nacimientos vivos a un promedio de 3.6 por cada una. Hacia 2011 el crecimiento de la población guatemalteca se había reducido a 2.4% al año. De seguir así, la población se duplicaría dentro de veintinueve años, pero los demógrafos esperan que la tasa siga en disminución. Infortunadamente, si observamos la quinta parte paupérrima de la población—que incluye la mayoría de la población ixil—las mujeres todavía tienen un promedio de 7.6 nacimientos vivos.⁴⁵ No solo es una cantidad decepcionante; en vista de todas las dificultades que atraviesan los nebjenses para encontrar empleo, es una tragedia.

El número de hijos es un tema muy sensible que poca gente, y menos los gringos acomodados con nuestros altos niveles de consumo, se atreven a decirles a los campesinos guatemaltecos que deben tener menos hijos. Un denominador común, aceptable para casi

todos, es que si a las niñas se les da más acceso a la educación y más oportunidades fuera de la esfera doméstica, disminuirá el número de hijos. Encontrar trabajo, retrasar el embarazo, darse cuenta de que existen otras opciones—todas estas tendencias beneficiosas motivan a que las niñas sigan estudiando. Se ven en la Guatemala contemporánea y se ven también en la cabecera municipal en Nebaj. Pero en las aldeas donde la mayoría de ixiles y k'iche's viven, es difícil que las hijas de las familias pobres permanezcan en la escuela suficiente tiempo para que sucedan tales cosas. Mientras tanto, aún muy jovencitas, las niñas comienzan a tener hijos que no podrán sostener solo por medio de la agricultura.

¿Por qué es que las mujeres aquí tienen tantos niños sino cuentan con tierra para cultivar? Le pregunté a una líder de una asociación de desarrollo. “Es la cultura nuestra, que no podemos evitar el embarazo porque es según Dios,” me respondió. “Así dijo mi abuelo, que evitar el embarazo es contra Dios. Incluso yo la creía y lo tengo seis. Ya no. Podría llegar a ocho o diez pero ya no.” Las referencias a la voluntad de Dios es la respuesta más común a preguntas acerca del tamaño de la familia. Frecuentemente contestan que no saben nada sobre la anticoncepción. Es menos común que reconozcan el valor de los hijos como mano de obra, que se inicia tan pronto puedan ayudar en las tareas familiares. He visto a mujeres en extrema pobreza que obligan a sus hijos de cinco y seis años a acarrear leña con el mecapal, pero esto no es lo típico. Lo normal es que manden a los niños a realizar las tareas pesadas a partir de los diez años o más.

En el pueblo maya tz'utujil de Santiago Atitlán el antropólogo que más recientemente ha estudiado el crecimiento poblacional es mi colega Robert Carlsen. Los atitecos perdieron la mayor parte de su tierra con el surgimiento de las fincas en el siglo XIX, cuando su población era una pequeña fracción de lo que es hoy en día. Con mucho menos tierra per cápita que los ixiles, los atitecos han adoptado una economía mercantil pero con muy poco éxito. “La existencia del atiteco es muy precaria,” informa Carlsen, “para la mayoría es casi imposible la acumulación de un excedente económico. Por lo que los hijos sirven como una pensión de retiro. En pocas palabras, un anciano atiteco que no tiene hijos, o al menos que no cuenta con familiares que estén dispuestos a sostenerlo, probablemente tenga que mendigar para poder subsistir.” A los hijos también se les pide que corten leña y que acarreen agua, señala Carlsen, y también se les asignan pequeñas tareas comerciales tal como vender manías a los turistas.⁴⁶

Así, en tres etapas diferentes la descendencia tiene un valor económico:

1. Desde chiquitos cuando ayudan con las tareas hogareñas.
2. En la adolescencia cuando ayudan en la agricultura, si el hogar todavía cuenta con tierra que cultivar, y aportan dinero que provenga de otros pequeños trabajos. Hasta que se casan, se espera que contribuyan con una cuantiosa tajada de sus ingresos, que bien puede significar, de un montón de adolescentes, un repentino incremento de ingresos para los padres.
3. Más adelante, como un seguro para los padres ya entrados en años que no tienen otra fuente de sostén.

Una feminista ixil ridiculizó el argumento más común de los nebajenses en cuanto al tamaño de la familia, que “es la voluntad de Dios,” y me dijo que se trata de un cálculo egoísta. “Para ellos la familia es como una máquina de producción,” comentó con desdén. “Así piensa la mayoría. Sus hijos son como una máquina de explotación. Creen que entre más hijos tengan, más posibilidades de que los sostengan.” Aunque un hombre tal vez no

piense precisamente en estos términos, sabe que no existe ningún sistema social que le dará de comer una vez que sea un anciano o esté incapacitado para seguir trabajando. Bajo estas circunstancias, tener cantidad de hijos es un comportamiento que promueve la sobrevivencia.

Una vez que la tierra se ha dividido, esta estrategia impone un terrible precio en los jóvenes. A mi parecer la mayoría de niños en Nebaj tiene una niñez de mucha vivencia social. Durante las tardes y los feriados, grupos de menores se divierten entre ellos y entretienen a los demás. Pero según van madurando se dan cuenta que:

1. Sus padres no tienen tierra que pasarles;
2. Sus padres no pueden pagar la educación a más de uno o dos hermanos, si acaso; y
3. No podrán ser capaces de ganar lo suficiente para comprar un terreno propio, mucho menos construir una casa.

Los nebjenses no utilizan el término esquema piramidal, pero me temo que más de alguno ha crecido dentro de uno. Trabajan para sus padres y contribuyen a su bienestar, pero debido al número de hermanos que tienen, afrontan prospectos menos prometedores que sus padres en su momento. Han sido traídos al mundo como asalariados, bajo condiciones que no los capacitarán para reunir los recursos necesarios para su propia reproducción—a menos que adopten el mismo comportamiento que sus padres, heredarle el déficit y el riesgo a su propia prole.

¿Cómo pueden las víctimas de un esquema piramidal reproductivo escapar a la explotación familiar? Por mucho tiempo la migración ha sido una solución para el excedente de hermanos. Es así como Europa colonizó a las Américas. Es así como el capitalismo reclutó su fuerza laboral del campo a la producción industrial. Actualmente, la facilidad en las comunicaciones y el transporte permiten a los migrantes considerar su partida como un medio temporal, una aventura de la cual retornarán cargados de dólares y vindicación. Es así como la mayoría de nebjenses consideran su viaje al norte; son lo que los investigadores sociales llaman residentes temporales o asalariados objetivos, quienes dicen que volverán a su país después de ahorrar lo suficiente para cumplir sus metas.⁴⁷ Hasta ahora muchos nebjenses sí han regresado a su país, aunque la mayoría decepcionados más que forrados de billetes. Pero el número de retornados puede disminuir rápidamente. Una vez que los migrantes asalariados se acostumbran a la satisfacción de tener un fajo de dólares en su bolsillo, una vez que se acostumbran al poder adquisitivo de los dólares y la seguridad que estos proporcionan día a día, es doloroso volver a trabajar con sueldos guatemaltecos. Y así los muchos que vuelven a Nebaj, pronto están maquinando cómo regresar, para formar parte del esquema piramidal más fascinante de todos ellos—los Estados Unidos de América.

El asunto para los guatemaltecos que colocan sus esperanzas en el norte es si este puede darles un empleo. Desde los años ochenta al dos mil, la economía de EE.UU. absorbió cantidades crecientes de mano de obra extranjera. Si eso continuará así es una gran pregunta. En la década de los noventa, los mexicanos inundaron los mercados laborales de California y se diseminaron por todos los Estados Unidos.⁴⁸ En el momento que este libro se vaya a la imprenta, los migrantes afrontan una ola de leyes estatales hostiles que apoyan los votantes que temen que los migrantes les estén quitando los trabajos a los ciudadanos. Desde 2006, cada vez es más difícil para los nebjenses en los EE.UU. encontrar empleo, no sólo por la caída de la construcción en 2007 y la caída global

de la economía en 2008, sino porque también ya han saturado los mercados laborales disponibles para ellos.

Aun si la actual falta de empleo es temporal, cualquier amnistía que les facilite quedarse en los Estados Unidos también a la competencia se le facilitará el mismo acceso. Si los Estados Unidos cuentan con una economía robusta donde hay mucho potencial para el crecimiento, mucha de esta gente tarde o temprano encontrará un buen trabajo que le ayudará a mejorar su situación. Pero el Siglo Americano se produjo bajo circunstancias históricas que no volverán a repetirse. Gracias a la desindustrialización, el país ha perdido muchos de los puestos industriales que posibilitan a los obreros escalar puestos más altos. Dado el alto costo de la mano de obra estadounidense, es difícil visualizar cómo tales empleos serán reemplazados por otros que paguen igual.

En su etnografía sobre la obligación entre los Lou y lo que han hecho de ella bajo el capitalismo, Parker Shipton hace una pregunta importante: ya que este es el capitalismo, ya que este se basa en la competición y ya que la competición produce perdedores así como ganadores, ¿quién verdaderamente es el que pierde? Para cada microempresario que levanta un negocio de ventas exitoso, hay otros en la misma categoría que pierden ventas. Para cada migrante que envía a su país suficientes remesas para comprar tierra de cultivo, ¿qué pasa con el que vende esa tierra y con los hijos del que vende?⁴⁹ Por supuesto, existe una escuela de pensamiento popular donde nadie tiene que perder. Los hombres de negocios y sus medios, tal como *The Economist*, afirman que el capitalismo es una ola que puede levantar toda clase de barcos. Desde luego que no existe un sistema que haya multiplicado los bienes privados y públicos tan rápidamente como el capitalismo. Aunque a corto plazo algunas clases de gente pierden, los defensores del capitalismo argumentan que el sistema funciona de una manera que al final beneficiará a la mayoría de la gente. Una expresión elocuente de esta perspectiva es *Arrival Cities* de Doug Saunders, una defensa de los barrios pobres tales como el Lower East Side en Nueva York, el este de Londres y el sur de Los Ángeles. Lejos de ser pesadillas de pauperización, Saunders afirma, tales barrios son la única escalera fiable de los pobres hacia ingresos más altos. Si él está en lo cierto, estimular a los nebjenses a multiplicarse en ubicaciones tal como Homestead, con más y más nuevos llegados de Guatemala, finalmente les permitirá a muchos de ellos obtener sustentos seguros.

Interpretaciones minimalistas contra maximalistas del endeudamiento de Nebaj

Las tribulaciones de los nebjenses no difieren mucho de lo que le pasaría a cualquier población humana que de repente logra acceso a grandes cantidades de efectivo. Lo chocante de sus historias se derivaría de nuestra tentación, todavía sólidas en algunos rincones de las universidades y el activismo político, de idealizar a los pueblos indígenas. De acuerdo con una interpretación minimalista de lo que informo en este libro, Nebaj es un caso especial debido a su cautivante peculiaridad para la industria del crédito y porque los ixiles son tan incipientes en los mercados laborales estadounidenses que son especialmente vulnerables a la recesión. En cuanto a los dos comités de endeudamiento, quizás representen sólo a los miembros más vulnerables (en algunos casos, autodestructivos) de la población. Los 276 hogares de los dos comités constituyen menos del dos por ciento de los 16,420 hogares estimados del municipio. Aun si asumiéramos que la deuda hunde a cada

migrante que se va a los EE.UU. (que no es el caso), y aun si asumiéramos que cada migrante procede de un hogar diferente (que tampoco no es el caso), mi cálculo de 4,041 nebjenses en los EE.UU. significaría que solo un cuarto de los hogares se hunde debido a la deuda migratoria.

A los comités de deuda de Nebaj les gustaría que los vieran como víctimas de Banrural, de las tres cooperativas de ahorro y crédito, y de una multitud de microprestamistas y fondos de préstamos rotativos. Sin embargo, culpar solo a las instituciones financieras es ignorar la agencia de prestatarios, incluso aquellos ixiles que con tal destreza se aprovechan de otros ixiles. Una vez que acuñamos el término “comunidad” sobre nosotros mismos o sobre una población tan seductora como lo son los nebjenses, esperamos que la gente en cuestión se apoye entre sí. Pero un pueblo ixil no es una comunidad en el sentido cálido y servicial que los solicitantes de fondos evocan. La vida social ixil es extremadamente competitiva, una manera muy común entre los campesinos de todas partes. La obsesión más obvia es que la tierra y el empleo son muy escasos, y la razón más obvia de esta escasez es que la población crece muy aceleradamente. El crecimiento de la población ha cesado toda posibilidad de una agricultura de subsistencia autosostenible para la mayoría de los nebjenses. La gente de Nebaj enfrenta crueles opciones y sé de muchos que han hecho grandes sacrificios por otros. Pero cuando algunos escogen definiciones estrechas de interés propio, la explotación llega al corazón de los vecindarios y las familias.

Una interpretación maximalista de los niveles de deuda de Nebaj es que son generados por el mero proceso de buscar empleo en los Estados Unidos. De acuerdo a esta interpretación, los niveles de deuda de Nebaj ilustran un aspecto mucho más amplio de la migración masiva hacia los Estados Unidos que normalmente escapa a la indagación pero que se ha vuelto visible en Nebaj debido a que los ixiles están muy acostumbrados a presentar sus problemas como solicitudes de ayuda. El endeudamiento ha escapado a la indagación no solo porque los migrantes eluden hablar acerca de eso, sino también porque muchos investigadores sociales parecen compartir las suposiciones de los mismos migrantes, que la economía estadounidense tiene capacidad ilimitada para emplear a todos. Siempre y cuando la economía de los EE.UU. pueda darles trabajo remunerado, el endeudamiento debe ser una fase temporal, aun a las exorbitantes tasas de interés. Pero los ixiles ya tenían problemas para encontrar puestos de trabajo antes de la crisis financiera de 2008, al igual que otros migrantes de Centroamérica y México. Cuando comenzaron a pasar largos periodos en las esquinas fue que la migración salarial se reveló como una migración de endeudamiento. En la migración por endeudamiento, la deuda no solo capacita la movilización sino que requiere una mayor migración, de una constante extracción de valor de la población de envío que probablemente nunca recuperará, a pesar de la apariencia de prosperidad en la forma de casas nuevas de dos y tres pisos.⁵⁰

Es tentador ignorar las implicaciones de estas extracciones de valor, o de cadenas de endeudamiento, debido a la importancia que las remesas representan para las economías nacionales, de hecho la dependencia de economías nacionales enteras. Los supuestos imperativos de la macroeconomía han hecho fácil de obviar la pregunta decisiva de quién exactamente recibe las remesas, quién no, y el impacto en estos últimos. Cuando los que no reciben se ven forzados a endeudarse enormemente para emparejarse con los receptores de las remesas, corren grandes riesgos. Y así en todo lugar donde las remesas producen economías dependientes inflacionarias, un anillo interno de historias de éxito aparente, indicado por desmesurados gastadores, podría estar rodeado por un anillo externo menos

visible de perdedores incapaces de obtener suficiente empleo en los Estados Unidos y quienes en realidad estarían perdiendo sus bienes en su pueblo natal.

Algunas de las voces con más influencia en los estudios sobre migración parecen asumir un funcionalismo beneficioso sobre el flujo de la mano de obra latinoamericana en el cual ganan todos los involucrados.⁵¹ Fred Krissman ha señalado una omisión clave en el modelo de red migratoria del sociólogo Douglas Massey que ha sido muy popular entre los estudiosos. Al enfocarse en las relaciones simétricas entre los migrantes que llegan del mismo pueblo, el modelo acepta sin cuestionar los ideales normativos de los migrantes quienes, por razones totalmente comprensibles, valorizan la lealtad a la familia y al lugar de origen. El enfoque en las redes migratorias trae a colación el aspecto de apoyo y cooperación de las corrientes migratorias. Pero, ¿qué pasa con los conflictos de interés que todo etnógrafo serio revela? El modelo de red migratoria también deja al margen personajes claves como empleadores, traficantes de humanos y contratistas. Implica una convergencia de todos los intereses importantes que los antropólogos y sociólogos por mucho tiempo hemos aprendido a desconfiar en otros ámbitos. Subestima la competitividad de la migración, como una cadena de explotación en la cual cada actor—empleador, coyote y migrante—traslada el riesgo o la apuesta a otra persona con menos poder quien, cuando pierde la apuesta, tiene que pagar el precio. Esos riesgos o cadenas de endeudamiento que se pasan unos a otros son los que ahora toman la tierra y las casas de los ixiles que nunca pusieron un pie en los Estados Unidos.⁵²

En conclusión, les sugiero a los investigadores—especialmente a aquellos de nosotros que nos consideramos como defensores de los derechos de los migrantes— investigar si la migración y la deuda se generan en otros lugares de América Latina. Si el derecho a cruzar la frontera de los EE.UU. y buscar empleo es el asunto más importante, entonces negar ese derecho es cómo el capitalismo obliga a los latinoamericanos a adentrarse en el nivel menos regulado de la economía estadounidense. La legalización de los migrantes indocumentados debe posibilitarlos a demandar sus derechos. Pero si el número creciente de migrantes ha saturado el empleo disponible, ninguna organización laboral podrá rescatarlos de su verdadera función en el capitalismo, la cual es servir como el ejército de reserva de los desempleados. Asumir que más y más corrientes migratorias que compiten entre sí, y que más y más obreros sobrantes, finalmente alcanzarán su lugar en el sol es asumir que la economía estadounidense puede ofrecer empleo casi ilimitado. Esto es cada vez más difícil de creer.

¹ Nazario 2006, Moran-Taylor 2008, y Heymann y otros 2009.

² Damien Cave, “Better Lives for Mexicans Cut Allure of Going North,” *New York Times*, 5 de julio, 2011.

³ “Migration after the crash: Moving out, on and back,” *Economist*, 27 de agosto, 2011.

⁴ Smith 2006:123.

⁵ Peri 2007. De acuerdo a un aviso de prensa sobre estos hallazgos, “los verdaderos perdedores en la ecuación son los primeros migrantes, cuyos sueldos se ven afectados por

los recién llegados. En 2004, migrantes que habían ingresado a California antes 1990 perdieron entre 17 y 20% de sus salarios reales debido a la llegada de obreros nuevos de otros países.” Los beneficios que se acumulan para los trabajadores nativos son para los que están en posiciones de administrar, organizar y capacitar a los trabajadores migrantes, mientras que los costos recaen sobre los trabajadores nativos que los empleadores consideran menos capaces — aquellos con menos educación, experiencia y acostumbrados a una rutina (Public Policy Institute of California, febrero 27, 2007). Para un argumento de que la mano de obra barata daña también a los trabajadores nativos, no solo a los migrantes, ver Borjas 1999.

⁶ Sistema por referencias: Valentine 2005:20–21. Contratación por redes: Waldinger y Lichtner 2003.

⁷ Según una investigación del Pew Hispanic Center (Kochhar 2012:4, 7, 19), el empleo para los hispanos y asiáticos crece más rápido y se mantiene a la par del crecimiento de sus poblaciones en edad laboral. Pero la recesión de 2008 y una débil recuperación de la economía han incrementado el déficit de empleo entre los trabajadores blancos y negros. A finales de 2011, el déficit de empleo entre la población negra estaba 12% debajo del potencial (unos 2 millones de empleos) y entre la población blanca más del 7% debajo del potencial (7 millones de empleos). El empleo entre los hispanos estaba 6% debajo del potencial (1 millón de empleos) y entre los asiáticos 5% debajo del potencial (medio millón de empleos). La diferencia más notable del déficit de empleo fue entre los trabajadores extranjeros y nativos. El empleo entre los extranjeros estuvo 1.4% debajo del potencial a finales de 2011. El empleo entre los nativos estuvo 8.9% debajo del potencial según Pew.

Para estudios sobre la preferencia de los empleadores por migrantes en lugar de mano de obra nacional, ver 2000:327 Johnson y otros, Millard y Chapa 2004, Zúñiga y Hernández-León 2005, Izcarra Palacios 2010 y Anderson 2004:362. Para dos elocuentes estudios de caso, ver el informe de Brent Valentine (2005:20–21, 47-48, 57) sobre la abierta preferencia de los productores de lácteos de Wisconsin por la mano de obra mexicana y el informe de Laura López-Sanders (2009) sobre cómo una planta de producción en Carolina del Sur la contrató para reemplazar trabajadores afroamericanos por trabajadores latinos. Este no es el único caso sobre afroamericanos de bajos ingresos que se ven afectados porque el empleador prefiere contratar migrantes; ver Johnson y otros 2000 y 2004 Shulman.

Terry Repak (1995, 86–87, 156–57) ha documentado la contratación activa de trabajadores extranjeros, particularmente mujeres centroamericanas que cuidan niños, por las elites diplomáticas, políticas y profesionales de Washington, D.C. ¿Es válido hablar de escasez de mano de obra, pregunta Repak, cuando los puestos de trabajo que ocupan los migrantes son notoriamente mal pagados y la tasa de desempleo de la población negra de la ciudad es alta? Philip Moss y Chris Tilly (2001:17) han documentado la correlación entre los empleadores que alaban la ética de trabajo de los migrantes y que les pagan menos a sus trabajadores. En la producción de lechuga de California, el sociólogo Robert Thomas (1985:125) halló que los empleadores preferían a los obreros indocumentados debido a que eran mucho más productivos, aun, que los poseedores del permiso de residencia.

⁸ Según una investigación del Pew Hispanic Center (Passel y Cohn 2009:31), los trabajadores indocumentados han aumentado a 5,4% de la fuerza laboral de EE.UU. Pero en ciertos estados constituyen 8% a 12% de la fuerza laboral—Florida, Nueva Jersey, Arizona, California y Nevada. En 2008 el 17% de los trabajadores de la construcción era

indocumentado, e incluía 40% de todos los instaladores de tabla yeso y el 37% de los albañiles. Jennifer Gordon (2005:12) retrata el “inquietante renacimiento del trabajo de explotación” que se traslada de los núcleos urbanos a los suburbios. Pierrette Hondagneu-Sotelo (2001) describe el renacimiento del servicio doméstico en las costas este y oeste debido a la creciente oferta de mujeres migrantes.

⁹ Robert Thomas (1985:139–48) descubrió la contratación por red a través de coyotes mexicanos en su estudio sobre la industria de la lechuga de California. Rachel Adler (2004:89–90) describe a un migrante italiano en Dallas que paga a sus empleados mayas yucatecos para llevar parientes y amigos; así saldaron la deuda en su restaurante. Jacqueline Hagan (1994:62–64) ha publicado una fascinante etnografía de una corriente migratoria maya k'iche' que llegó hasta Houston por el sistema de referencias. Unos ochocientos hombres en un enclave de mil guatemaltecos trabajaban para una sola cadena de tiendas, al enterarse que otros miembros de su grupo dejarían las vacantes para regresar a su país, lo supieron primero que la administración. Antes de que las plazas fueran anunciadas, los guatemaltecos ya contaban con los reemplazos para cubrirlas. Ruth Gomberg-Muñoz (2011:53, 67, 116) proporciona otra buena etnografía de la contratación por referencia en una red de asistentes de camareros mexicanos de Guanajuato que laboraban en restaurantes italianos en los suburbios de Chicago. A cada miembro de la red lo trae un patrocinador, generalmente un hermano o un amigo cercano, quien paga por adelantado al coyote. “Muchos de los empleadores estadounidenses se han vuelto muy hábiles en acceder a las redes sociales indocumentadas para contratar nuevos empleados,” señala. Contraria a la descripción habitual de los trabajadores indocumentados como excluidos y marginados, Gomberg-Muñoz anota, esto es en realidad contratación preferencial. En las entrevistas de Judith Hellman (2008: xx) con un amplio espectro de migrantes mexicanos, se sorprendió al enterarse que la mayoría no era empleada por anglos. En cambio, trabajaban para paisanos mexicanos o grupos étnicos quienes normalmente fueron migrantes de primera generación.

¹⁰ Kwong 1997:15, 103, 177.

¹¹ Mahler 1995:77, 90, 138–213.

¹² Ver Mahler 1995:53 en lo que ella llama “migración en cadena,” así como Spener 2005:69–71 y Krissman 2000:291 en cómo la Ley de Control y Reforma de Inmigración de 1986 facilitó la migración indocumentada en lugar de restringirla. En una comparación de las redes de traficantes chinas y ecuatorianas a Estados Unidos, David Kyle y John Dale (2001:40) encontraron que, entre migrantes que habían obtenido residencia legal, algunos se fueron convirtiendo en coyotes que se ganaban la vida por traficar a más migrantes. Liliana Suárez Navaz (2012:49) informa que los ecuatorianos se trasladaban a España por medio de las “cadenas de deuda”, en que los obreros refinanciaban sus préstamos al prestarles a los nuevos migrantes. De los chinos de la provincia de Fujian, Peter Kwong (2001:241–42) se refiere al “proyecto migratorio familiar.” Al funcionar como un equipo de relevo y producir un éxodo a los Estados Unidos, el proyecto de migración familiar tiene tanto un fuerte fundamento económico como cultural y moral. Es decir, la mano de obra más barata y más confiable para una empresa propiedad de migrantes chinos en los Estados Unidos es traer más trabajadores chinos, y a menudo de la propia familia.

¹³ Conover 1987:38–39, 55 y Stephen 2007:165–67.

¹⁴ “Alrededor del mundo, el papel de los miembros de la familia y la comunidad en reclutar víctimas para el tráfico es especialmente predominante y desalentador,” informa una

autoridad sobre tráfico humano (Bales 2005:142–43). “Al nivel más personal son los reclutadores que visitan cada casa con el fin de fomentar la migración y tranquilizar a los otros miembros de la familia de la seguridad del proceso. En África occidental, Tailandia y América Central, hay mujeres mayores quienes se conocen por reclutar jóvenes del mismo grupo étnico e idioma. A las aldeas llevan bienes de consumo y ropa bonita que saben que ayudará a seducir a los jóvenes. A los mayores de la familia, los reclutadores les hacen promesas acerca del dinero que puede ganarse en el extranjero y enviarse a la aldea. Tejen una imagen de riqueza, comodidad, sofisticación y prestigio que puede ser irresistible para los pobres y apartados”.

En 2011 la base de datos de tráfico humano de la Facultad de Derecho de la Universidad de Michigan incluía seis casos de mexicanos y guatemaltecos en los Estados Unidos que esclavizaban a connacionales para la prostitución, servicio doméstico y trabajos forestales (<http://www.law.umich.edu/clinical/HuTrafficCases/Pages/searchdatabase.aspx>).

¹⁵ Spener 2005.

¹⁶ Krissman 2000:284–88.

¹⁷ Karger 2005:42.

¹⁸ El intercambio es una de las cuestiones centrales de la antropología sociocultural. Para una visión general de la antropología de crédito y deuda, ver Gustav Peebles 2010. Para un ambicioso análisis histórico de cómo ha evolucionado el endeudamiento bajo las sociedades estatales y el capitalismo, ver David Graeber 2011.

¹⁹ Wilkinson 2002:77.

²⁰ Colby y van den Berghe 1969:31 y Nachtigall 1978:143.

²¹ Cadenas de deuda: cf., Vélez-Ibañez 2004:130.

²² Cf., Marc Lacey, “Money Trickles North as Mexicans Help Relatives,” *New York Times*, 16 de noviembre de 2009.

²³ Passel y Cohn 2011.

²⁴ El antropólogo Josiah Heyman (1998:174–75) ha estudiado el control a lo largo de la frontera México-Estados Unidos. Señala que “las conspiraciones para evitar la ley” hacen más difícil definir la diferencia entre mutualidad y explotación. “Cuando los migrantes indocumentados erigen intercambios recíprocos, parecen seguir discursos igualitarios pero sus opciones son limitadas y canalizadas por la necesidad de reducir la perturbación por [el control migratorio estadounidense]. La restricción de alternativas añade poder al socio dominante. Las deudas pueden entonces ser usadas en dominios de explotación. Los resultados altamente explotadores fluyen por un canal de obligaciones del migrante al intermediario hasta el capataz y empleador.”

²⁵ Vyse 2008 y Porter 2012. En una planta procesadora de carne blanca en Russellville, Alabama, el periodista laboral Gabriel Thompson (2010:177) fue incapaz de encontrar a estadounidenses preocupados de que los trabajadores migrantes [principalmente akatekos mayas de San Miguel Acatán] les quitaran sus puestos de trabajo. La fuerza laboral de la planta comprendía proporciones iguales de blancos, negros y migrantes, estos últimos concentrados en los puestos de trabajo más agotadores. El trabajo era tan mal pagado que sólo estadounidenses desesperados los aceptaban, y de estos eran una gran cantidad—tan privados de bienes que su situación se veía solo un poco mejor que la de los migrantes indocumentados.

²⁶ Vélez-Ibañez 2004:137, 146.

²⁷ Griffith 2006.

²⁸ Southern Poverty Law Center 2007:10, 13, 18.

²⁹ Bacon 2008:97–99.

³⁰ Stillman 2011:58. Para otros ejemplos de cómo los programas de trabajadores huéspedes generan deuda y servidumbre, ver Audrey Macklin 2003 (despojadores en Canadá) y Pardis Mahdavi 2011 (sirvientes en Dubai).

³¹ Encuesta de Zogby: Reuters 2009. Proyecto Pew 2009:9. Encuesta Gallup: Esipova y Ray 2009. En la mayoría de los países las muestras de Gallup estaban entre 1,000 y 3,000, con errores de muestreo que varían del 3 al 6% y un nivel de fiabilidad del 95%.

³² Lind 1996:206.

³³ Para un análisis del funcionamiento de esta cadena de riesgo y explotación en el caso de contratación de los trabajadores agrícolas estacionales H-2 de Tamaulipas, México, ver Izcara Palacios 2010 y 2011.

³⁴ Cf. Kyle y Dale 2001:40: “también es común para los migrantes que retornan prestar dinero a los intermediarios regionales... que a su vez prestan dinero a los chulqueros profesionales [prestamistas/traficantes], que a su vez prestan al nuevo migrante a la tasa más alta, formando así un esquema piramidal que requiere una constante afluencia de nuevos migrantes para mantener el capital circulante en la cima.”

³⁵ Otra valiosa colección de experiencias es Lont y Hospes 2004. Para la revisión más detallada del creciente debate sobre el microcrédito, por un investigador que ha asistido a las conferencias y analiza los paradigmas que compiten, ver Roy 2010. Para un análisis global y breve, ver Bond 2006, Dichter 2006 y Cons y Paprocki 2008. El término “microcrédito” tiende a ser aplicado a los programas más altruistas que toleran la pérdida; “microfinanzas” tiende a aplicarse a programas que obligan un reembolso, ya sea con ánimo de lucro o porque tienen que proteger el capital de los contribuyentes.

³⁶ Dichter 2007b:185.

³⁷ Roy 2010:188 y Rhyne 2001:144–46, 155. Incluso en países desarrollados, las estrategias de las microfinanzas pueden ser perjudiciales. En Bosnia-Herzegovina, tras la guerra civil con Serbia y Croacia, la decisión internacional de promover la microfinanza comercial impidió a las grandes inversiones necesarias para restaurar la capacidad industrial del país. El resultado fue una economía enfocada en el comercio en lugar de la producción, es decir, en los esquemas para comprar barato y vender caro. El economista Milford Bateman (2007:210, 212, 218–20) compara el modelo microfinanciero comercial de Bosnia con “una maleza creciente que monopoliza los nutrientes y la luz solar necesarios para los cultivos de crecimiento lento a su alrededor.” Bateman sugiere, que al alentar el secretismo, la desconfianza en el gobierno y la recuperación de los costos de manera individual en vez de un esfuerzo colectivo, las microfinanzas destruyen el capital social en lugar de construirlo.

³⁸ Grupos de afinidad explotadores: Rahman 2007:194. Andhra Pradesh: Ghate 2007:165.

³⁹ Transcripción oculta: Rahman 1999. No demuestra empoderamiento: Roy 2010:107–110.

⁴⁰ Collins y otros 2009.

⁴¹ Dichter 2006. En el corazón Bangladesh de Grameen, informa Milford Bateman (2010:68), “todas las áreas del negocio más simple ya han sido colonizadas por enjambres de microempresas, donde las ganancias de los ingresos iniciales son obtenidas por ‘los pioneros’ que en gran parte son aniquilados más adelante cuando la competencia local rápidamente se dispersa.”

⁴² Pearl and Phillips 2001.

⁴³ Wilson 2007:102–104. Algunos críticos (Elyachar 2005:11, Rahman 2007, Roy 2010:167) sostienen que la microfinanza ha producido una nueva clase de rentistas que viven de los presuntos beneficiarios. Las agencias normalmente son dirigidas por redes de parientes y amigos. Inscritas como empresas sin fines de lucro y apoyadas por filántropos, se convierten en patrimonios de los dirigentes con beneficios de por vida para estos, en contraste con los beneficios temporales para los prestatarios. Para una persona que enfrenta graves desventajas estructurales, es importante hacer hincapié en la naturaleza temporal de los beneficios de recibir un crédito. Según S. J. Rahman (2007:200), la experiencia de Bangladesh demuestra que los receptores de los microcréditos continúan recurriendo a los prestamistas como lo hacen en Nebaj.

⁴⁴ Rahman 1999, Lazar 2004:308–09.

⁴⁵ Estas cifras provienen del Population Reference Bureau (2007:12 y 2011). Para un resumen del PRB sobre planificación familiar a nivel nacional, consultar Haub y Gribble 2011. El hospital nacional de Nebaj ahora ofrece el control de la natalidad a todas las madres después que ellas dan a luz, de manera gratuita, e informa que más mujeres de las aldeas lo están usando. Según dos enfermeras de la sala de maternidad, las mujeres de Nebaj prefieren las inyecciones de Depo-Provera e implantes debajo de la piel a los dispositivos intrauterinos y las píldoras anticonceptivas.

⁴⁶ Carlsen 2011:134–36. Para un análisis de procrear grandes familias como un mecanismo de adaptación, a pesar que son más pobres que los ixiles y sufrieron un desastre ecológico, ver el análisis de Timothy Schwartz (2009) sobre Jean Rabel, Haití. Para un análisis de cómo el tamaño de la familia se ve afectado por la interacción entre los programas de desarrollo y la cognición campesina, ver el análisis de Liza Grandia (2012:83–116) de mayas q'eqchi' y su superávit demográfico en el Departamento de Petén. Grandia también proporciona un excelente esquema (205–09) de los desafíos planteados por la monetización, la pendiente resbaladiza del consumismo, el intento de escapar de la reducción de la tierra per cápita mediante la inversión en la educación de los hijos, y el temor de que estos no apoyen a los padres en su vejez—todo esto parece encajar en Nebaj.

⁴⁷ Para un buen análisis de la ideología del retorno como se manifiesta entre los guatemaltecos en Phoenix, ver Moran-Taylor 2001.

⁴⁸ Tobar 2005.

⁴⁹ Shipton 2010:195.

⁵⁰ “Es innegable que la mayoría de los aldeanos y sus relaciones en el extranjero se han enmarañado hondamente en una deuda financiera en las últimas dos décadas de migración masiva,” informa Julie Chu (2010:169) acerca de una población de envío de fujianos—a pesar de que muchos han obtenido estatus legal en los Estados Unidos. “Durante el tiempo que estaba investigando en Longyan, la deuda había llegado a ser un omnipresente mediador de las relaciones sociales que apenas si se podía encontrar a alguien en el pueblo... que no estuviera en el proceso tanto de asegurarse el financiamiento para migrar, o de saldar préstamos por anteriores viajes o de prestar fondos a otros. De hecho, no fue para nada inusual encontrar a los aldeanos o a sus familiares en el extranjero realizando al mismo tiempo el papel de deudor y acreedor, prestando dinero a alguien mientras seguían pagando una deuda migratoria de mucho tiempo atrás a otra persona.”

⁵¹ Massey, Durand y Malone 2003, y Castañeda 2007.

⁵² Krissman 2005:14.