

Jóvenes de origen mexicano en los remates del sur del Valle Central de California, E.U.⁵

Magdalena Barros Nock,
CIESAS - DF

Resumen

Los jóvenes indocumentados están viviendo en Estados Unidos momentos sin precedentes en la actualidad. Entre la política derivada del DREAM Act llamada DACA (por sus siglas en inglés) donde aquellos que califican reciben un permiso de residencia temporal y por otro lado, las constantes deportaciones de sus familiares y de ellos mismos, si no llegan a calificar; los jóvenes viven grandes momentos de tensión y tristeza cuando sus familias son separadas. El presente artículo tiene como objetivo mostrar la vida cotidiana de jóvenes que se dedican al comercio. Centrándose en aquellas muchachas y muchachos que han decidido permanecer en los remates/tianguis como vendedores y seguir los pasos de sus padres. Se analizan los conflictos y obstáculos que se les presentan en sus vidas, las estrategias que utilizan para enfrentarlos y resolverlos, y las expectativas que tienen para su futuro.

Palabras clave:

Jóvenes, remates/tianguis, familias de estatus legal mixto.

⁵ Esta investigación fue financiada por CONACYT.

Introducción

En las ciudades rurales de California los remates⁶ han jugado un papel muy importante para la población de inmigrantes que se han establecido alrededor de los valles agrícolas. Los trabajadores migrantes han encontrado en los remates no sólo un espacio donde comprar mercancías más baratas que las que se venden en las tiendas y un lugar donde pasar su tiempo libre comiendo comida típica mexicana y oyendo mariachis, sino también un espacio donde probar su suerte como pequeños y medianos comerciantes. En la mayoría de los puestos la contribución del trabajo de los hijos durante el verano y los fines de semana es muy importante para su éxito (Barros, 2008). El presente artículo tiene como objetivo mostrar, desde la perspectiva de los jóvenes, sus experiencias como pequeños comerciantes de origen mexicano. Me centro en aquellas muchachas y muchachos que han decidido permanecer en los remates como vendedores y seguir los pasos de sus padres. Analizo los conflictos y obstáculos que se les han presentado en sus vidas, las estrategias que utilizan para enfrentarlos y resolverlos y las expectativas que tienen para su futuro.

Este trabajo se basa en datos cualitativos recabados utilizando observación y entrevistas hechas en los remates. La mayoría de los jóvenes entrevistados para este trabajo son hombres y mujeres que llegaron con sus familias cuando eran pequeños y que no cuentan con documentos. Son jóvenes hijos de comerciantes que tienen puestos en los remates. El comercio en los remates se ha convertido en una alternativa de vida para muchos de ellos, no sólo creando ingresos para ellos sino también fuentes de trabajo para otros. Como veremos, para muchos de ellos ha sido difícil terminar la preparatoria y el hecho de ser indocumentados les ha ido cerrando puertas y presentando

⁶ Los remates son mercados al aire libre que se parecen a los tianguis de México donde se venden mercancías de segunda mano y mercancías nuevas a bajos precios los cuales son negociables.

do obstáculos. Sin embargo, algunos de ellos han logrado sobrepasar sus dificultades y temores y desarrollar su capacidad empresarial y con la ayuda de sus familias han podido abrir sus propios negocios.

Este estudio es particularmente importante ya que los jóvenes indocumentados en Estados Unidos están viviendo momentos sin precedentes en la actualidad. Gracias a la lucha de los miembros del movimiento United We Dream que dio origen a la propuesta Dream Act⁷, en una acción que muchos consideran un movimiento con fines electorales, el Presidente Obama presentó una Iniciativa “temporal” de Acción Diferida (DACA por sus siglas en inglés)⁸ que entró en vigor el 15 de agosto de 2012 donde se espera que más de 1.4 millones de jóvenes con características específicas⁹ pueden incorporarse al programa y recibir un retardamiento a su deportación y permiso para trabajar por dos años. Esta medida esta dirigida a jóvenes que fueron

⁷ *Dream* es el acrónimo de *Development, Relief and Education for Alien Minor*. Básicamente lo que piden los miembros que promueven el Dream Act es que los jóvenes indocumentados que quieran ingresar a la universidad reciban las mismas condiciones que los jóvenes residentes, y no se hagan diferencias basadas en origen étnico y nacional. Los jóvenes indocumentados llegan a pagar colegiaturas en las universidades hasta tres veces más altas que los residentes, lo cual dificulta mucho su integración. Esta iniciativa fue presentada al congreso en septiembre 2006 y no ha sido aprobada.

⁸ Significa: *deferred action for childhood arrivals* (acción diferida para arribos durante la niñez)

⁹ Los jóvenes necesitan tener las siguientes características: tener menos de 31 años a la fecha de junio de 2012; haber llegado a los Estados Unidos antes de los 16 años de edad; haber residido continuamente en los Estados Unidos por un periodo mínimo de 3 años antes del 15 de junio de 2012 y en el momento de presentar la acción diferida ante la USCIS; haber residido continuamente en los EU desde junio 15 de 2007 hasta el momento presente; estar asistiendo a la escuela, o haberse graduado de la escuela superior, poseer un certificado de Educación General (GED por sus siglas en inglés), o haber servido con honor en la Guardia Costera o en las Fuerzas Armadas de los Estados Unidos. No haber sido encontrado culpable de un delito grave, delito menos grave significativo, múltiples delitos menos graves, o representar amenaza nacional o a la seguridad pública. USCIS Consideration of Deferred Action for Childhood Arrivals Process: <http://act.americasvoiceonline.org/page/m/327377f8/1fb6e4af/1e93d9fc/6f20de74/2111572833/VEsH/>

llevados como niños a los Estados Unidos. Se calcula que de esta cifra aproximadamente 1.1 millones son de origen mexicano, es decir el 65 por ciento, que 60 mil provienen de El Salvador y 50 mil de Guatemala, y que el 57 por ciento de los potenciales beneficiados viven en California, Texas, Florida, Nueva York e Illinois (El Universal, 2012). Por otro lado, el Presidente Obama ha sido uno de los presidentes con el mayor número de deportaciones en la historia contemporánea de Estados Unidos, deportaciones que han separado familias y dejado a niños sin sus padres, creando un ambiente de miedo y marginación donde los niños y jóvenes temen que en cualquier momento sus padres o ellos mismos en el caso de ser indocumentados, puedan ser arrestados y deportados por las autoridades americanas.¹⁰

No cabe duda que esta iniciativa podría ser un gran paso en la ayuda a miles de jóvenes indocumentados que llegaron de niños a Estados Unidos y que viven dentro lo que se ha llamado familias de estatus legal mixto. Las crecientes deportaciones han afectado especialmente a estas familias. Para 1998, el 27 por ciento de las familias con hijos en California eran familias de estatus legal mixto (Fix y Zimmermann, 2001: 399). En estas familias encontramos hijos que nacieron en Estados Unidos y que son ciudadanos por nacimiento e hijos que fueron traídos pequeños y que han permanecido como indocumentados. El hecho de que ellos o sus padres pueden ser deportados en cualquier momento ha hecho que sus vidas se desenvuelvan en un ambiente no sólo de marginación y discriminación sino también de miedo y creciente violencia.

Varios han sido los estudios que han demostrado la difícil situación en que viven los mexicanos que ha migrado a los Estados Unidos y sus descendientes (ver Portes y Rumbaut, 2001; Rumbaut y Portes Eds., 2001; Levine, 2008). Los jóvenes de origen mexicano enfrentan conflictos y obstáculos que no les han permitido asimi-

¹⁰ Sólo en los primeros 6 meses de este año se han deportado 45,000 padres y madres y más de 5,100 niños ciudadanos en 22 estados viven bajo el cuidado del estado en los programas llamados "foster care" (O'Neil 2012).

larse exitosamente, que los han llevado a una asimilación descendente caracterizada, entre otros, por bajos niveles educativos, baja autoestima y trabajos con bajos salarios (Portes y Rumbaut, 2001: 279).

A más de un año de haberse iniciado el DACA encontramos que para agosto de 2013 sólo el 49% de la población elegible ha presentado su solicitud; de éstos el 68% provienen de México, El Salvador, Guatemala y Honduras. El 24 % se encuentran estudiando la preparatoria y el 44 % no están inscritos en la universidad ni tienen un título universitario (Wong K. T. et al., 2013). En el último trabajo de campo que realicé en California, durante entrevistas hechas a los jóvenes, cuando les preguntaba por qué no metían sus papeles al DACA las respuestas más comunes fueron las siguientes: miedo de dar todos sus datos y que luego no renovaran el DACA y los deportaran, no tenían suficiente dinero para pagar los 465.00 dólares que cuesta el trámite más lo que les cobran los abogados y organizaciones que los ayudan a llenar sus solicitudes, no han podido obtener su certificado de preparatoria, no cumplen con algún otro requisito establecido.

Los casos que presento en este artículo son importantes porque éstos jóvenes no cumplen con lo que se pide en la iniciativa del Presidente Obama, como veremos no son jóvenes universitarios, de hecho la mayoría se salió de la preparatoria antes de terminarla por diversas razones, siendo la principal que tuvieron que trabajar para ayudar a su familia. Sin embargo, son jóvenes trabajadores, que han podido crear sus propios negocios y merecen una oportunidad de vivir en paz en el país que crecieron pensando que era el propio. La iniciativa del Presidente Obama presenta una pequeña apertura para chicos que no han terminado sus estudios si cumplen con ciertos requisitos, como es el terminar sus estudios de preparatoria o su equivalente¹¹.

¹¹ Este es el caso por ejemplo de miles de mexicanos que trabajan en los campos agrícolas de California. Existen alrededor de 54,000 jornaleros menores de 31 años que podrían calificar para este programa según datos del "National Agricultural Workers Survey" citado por Wozniacka (2012).

Quisiera mencionar que no pretendo hacer un análisis sobre la juventud y su proceso de transición hacia la adultez. Mi interés es dejar oír a los jóvenes, en la medida de lo posible a través de sus propias palabras y permitir que nos describan cual es la situación que están viviendo. Este sector de la población es, en mi opinión, muy importante no sólo para el futuro de los mexicanos en Estados Unidos, sino también para el futuro de todo el país¹². Es importante considerar los diferentes aspectos que influyen en las vidas de los jóvenes. Veremos en las siguientes páginas cómo los sentimientos entran en juego en la constante toma de decisiones. Las decisiones que toman en su vida diaria a través de las cuales se va forjando su futuro van impregnadas de sentimientos y emociones que guían o detienen a los individuos en cualquier momento. Estos están influidos por las experiencias que se llevan a cabo en cada momento de la vida, en este caso, durante la juventud. Estas emociones y experiencias son moldeadas e influidas por las construcciones sociales en que se desarrollan los individuos (Saraví, 2009). La identidad de los sujetos se va formando a través de las experiencias que experimentan en su vida cotidiana. La experiencia es la acción de los sujetos sobre si mismos, la cual está determinada por la interacción de sus identidades biológicas y culturales y en relación con su entorno social y cultural. Como menciona Falla, citando a Castells, "se construye en torno a la búsqueda infinita de la satisfacción de las necesidades y los deseos humanos" (Falla, 2008: 22; Castells, 2001: 40-41).

Esta investigación está basada en datos cualitativos recabados durante 4 meses de trabajo de campo en el sur del Valle Central de California en 2006. Durante estos meses visité regularmente 15 remates en cuatro condados: Kern, Tulare, Kings y el sur del condado de Fresno. Esta información se complementó con dos estancias de traba-

¹² Los mexicanos se han convertido en el grupo étnico más grande de los Estados Unidos y es muy importante entender la situación de las nuevas generaciones.

jo de campo en 2010, 2012 y 2013 en la Costa Central, donde visité los remates de la zona y realicé entrevistas a jóvenes. Llevé a cabo observación participante; entrevisté a más de 70 vendedores; realicé entrevistas a profundidad a 34 vendedores y sus familias. De éstos, 11 eran jóvenes entre 18 y 30 años de edad. Todos son miembros de familias de estatus legal mixto, es decir, uno o más miembros de la familia no tienen documentos. También entrevisté consumidores. Realicé historias de vida de vendedores seleccionados, a quienes seguí a lo largo de la semana a los remates donde ponían sus puestos. Llevé a cabo pláticas informales con jóvenes que trabajan en los remates durante los fines de semana ayudando a sus familias y con jóvenes que se contratan con el objetivo de ganar unos cuantos dólares. Utilizo seudónimos para proteger la privacidad de las personas mencionadas.

El artículo se divide en dos secciones: en la primera doy algunas características generales de los remates en el Valle Central, su desarrollo y su dinámica interna. En la segunda presento el caso de jóvenes comerciantes que han logrado poner un puesto en los remates, los obstáculos que han enfrentado para continuar sus estudios, las estrategias que han seguido para abrir su negocio, la construcción de sus redes sociales y el uso que les dan. Hablaré un poco de cómo el ser indocumentados ha afectado su autoestima, creando sentimientos de inseguridad y rechazo.

Los remates: una tradición en proceso de cambio

Casi 2.5 millones de negocios en Estados Unidos son propiedad de hispanos y dan empleo a 1.9 millones de personas. La importancia de los negocios latinos se puede ver en la forma en que han respondido a la crisis económica, el estudio *Sociedad para una Nueva Economía Americana* sugiere que la economía de los Estados Unidos depende

cada vez más de los negocios establecidos por inmigrantes para la generación de empleos y mantener su nivel de exportaciones y se están convirtiendo en el motor principal de la economía en estos momentos de crisis (“Economía de EEUU depende de los inmigrantes” en *La Raza*, 21 de agosto de 2012). Los remates son un ejemplo de un comercio en crecimiento. Son mercados que agrupan vendedores los cuales ofrecen una gran variedad de mercancías tanto nuevos como de segunda mano a precios accesibles para las familias que habitan el Valle Central. Conforme crecen las comunidades de mexicanos en California crece el número de negocios que les proporcionan servicios. El comercio es un servicio fundamental para la población así como una alternativa económica para aquellos que buscan complementar su salario o que buscan un trabajo diferente al trabajo en el campo y su agroindustria.

En su origen, los remates fueron *flea markets* o mercados de pulgas donde se vendía sólo mercancía de segunda mano y se podían encontrar antigüedades de vez en cuando. Conforme fue aumentando el número de vendedores mexicanos, estos espacios fueron transformándose y adquiriendo muchas de las características que tienen los tianguis en México. Ahora encontramos todo tipo de mercancías necesarias para la familia, nuevas y usadas, tanto típicas para la familia latina como por ejemplo: música y películas mexicanas, ingredientes para platillos mexicanos como chiles, epazote, frijoles, nopales, cáscaras de elote para tamales; vestidos para fiestas de quince años y primeras comuniones; vírgenes de Guadalupe, etc. como productos necesarios para cualquier familia: ollas y sartenes, herramientas de trabajo, ropa de segunda mano para el trabajo y ropa en general, refacciones electrónicas, accesorios para coches, etc.

El número de remates ha ido creciendo a través de las décadas en el sur del Valle de San Joaquín. Todos los días, en alguna ciudad de la región, hay un remate abierto e incluso en los fines de semana encontramos varios remates abiertos en diferentes ciudades por las mañanas y por las tardes. Durante los fines de semana los remates

más grandes abren sus puertas al público. Cada día de la semana, cientos de vendedores se reúnen en diferentes espacios urbanos o rurales y se apropian socialmente de ellos. Por unas horas, levantan sus puestos, exhiben sus mercancías y llevan a cabo una serie de transacciones comerciales con todo tipo de consumidores. A lo largo del día se desarrollan diversas dinámicas sociales entre los vendedores y entre éstos y los consumidores, las cuales han ido cambiando a través del tiempo y el espacio. Estas relaciones sociales se dan alrededor de transacciones económicas y forman parte de la vida social y cultural de los vendedores y los consumidores en los remates. Estos remates son frecuentados en su mayoría, más no únicamente, por trabajadores del campo y de la agroindustria capitalista del Valle y sus familias. El 90 por ciento de los vendedores entrevistados trabajaron primero en el campo y/o en las empacadoras y lecherías de la región, y con el tiempo, siguiendo diversas estrategias, dejaron el trabajo en la agricultura y se convirtieron en vendedores en los remates.

El estudio sobre economías étnicas y sus empresarios se ha llevado a cabo principalmente en contextos urbanos. Autores como Light & Rosenstein (1995) y Waldinger et al. (1990), entre muchos otros, nos han mostrado la importancia de los negocios étnicos para la economía urbana. La mayoría de las investigaciones sobre empresarios de origen mexicano se ha llevado a cabo en grandes zonas urbanas como Chicago y Los Ángeles (Tienda & Raijman, 2000; Álvarez, 1990 y 1994; Barros, 2007; Valenzuela, 2007; Guarnizo, 1997). Sin embargo, poco se ha estudiado el caso de los empresarios mexicanos en las zonas rurales (Barros, 2010, 2009 y 2008) y mucho menos el caso de los jóvenes empresarios. Este artículo pretende contribuir al estudio de los hijos de los pequeños y medianos empresarios mexicanos en las áreas rurales de California.

Los remates tienen una larga tradición en el Valle de San Joaquín. El remate más antiguo de la zona de estudio se llama *Cherry Av. Auction* y se encuentra al sur del con-

dado de Fresno; es llamado coloquialmente *la abuela*¹³ de los remates. Este remate abre sus puertas los sábados, y llega a tener alrededor de 600 vendedores y lo visitan en el verano más de 20,000 consumidores. En este remate encontramos mariachis y tríos musicales tocando mientras las familias desayunan un menudo o un pozole tranquilamente en alguno de los múltiples puestos de comida. Del mismo periodo encontramos el *Mercado de las Pulgas de Alma* en Handford y la *Venta de Yarda de Visalia*; estos remates abrieron sus puertas a vendedores y consumidores desde los años cuarenta del siglo pasado. En esos años la mayoría de los vendedores eran blancos no hispanos. Sin embargo, los remates ya eran visitados por consumidores mexicanos migrantes que habían llegado al Valle en su mayoría a través del Programa Bracero.

En los años sesenta y setenta del siglo pasado, migrantes de origen asiático empezaron a vender mercancía nueva en los remates, introdujeron productos baratos como camisetas, ropa interior, calcetines, zapatos de trabajo y posteriormente productos de 99 centavos, es decir, ponían puestos donde todos los productos que vendían costaban 99 centavos, imitando las tiendas de 99 centavos localizadas en las ciudades.

En los años setenta, se empezaron a vender productos agrícolas. Algunos granjeros mandaban trabajadores a vender lo que no se podía vender en los empaques; en poco tiempo algunos comerciantes se dedicaron a comprar frutas y verduras por la zona y a venderlas en los remates. Cuando algunos mexicanos lograron rentar o comprar tierra en la zona y trabajarla ellos mismos, empezaron a vender lo que les sobraba en los remates. Hoy en día es común encontrar familias de productores vendiendo parte de su producción en los remates. Estos productos se venden un poco más baratos que en los supermercados por tener por lo general menor calidad. No pasan por todo el proceso de selección que pasan los productos que se em-

¹³ El abuelo de los remates se encuentra en San José y tiene más de 2000 vendedores.

pacan, de hecho en muchos casos es la producción que se quedó en los campos después de la cosecha y se vendió en la huerta a menor precio, por lo tanto su precio en el remate es menor. Conforme fue creciendo el número de familias mexicanas establecidas en el Valle, se empezaron a vender toda clase de productos para la cocina mexicana en el remate como chiles, frijoles, maíz, garbanzo, hojas de elote para hacer tamales, además de toda clase de frutas y verduras producidas en el Valle. Hoy en día encontramos en todos los remates una sección de vendedores de frutas, verduras, leguminosas y maíz. Los remates se han convertido en lugares importantes de abastecimiento de comida para las familias de los jornaleros agrícolas y para toda la población del Valle en general.

En los años setenta empiezan a verse puestos de vendedores mexicanos con más frecuencia. Así mismo, surgen nuevos remates en el Valle; por ejemplo, se crea el remate de *Tulare Road 137* y en los años ochenta se abren *Bakersfield Union*, *Earlimart Community Center Swap Meet* y *Porterville Swap Meet*. Los remates se abren por diversas razones, por ejemplo, el remate en Porterville, localizado en el estacionamiento del Porterville College, se abrió con el objetivo de recaudar fondos para la universidad. Desde que se creó, ha sido administrado por la universidad y los fondos recabados han sido invertidos en ésta. Así mismo, es frecuentado por las familias de los alumnos en apoyo a la institución.

En el siglo XXI se siguen abriendo remates en diferentes ciudades como por ejemplo: *el Farmers Market de Lyndsey*, donde los vendedores ponen sus puestos de 6 de la tarde a 10 de la noche. Este remate se abrió como una estrategia de la Cámara de Comercio para impulsar la vida comercial de la ciudad, el remate está situado en el centro de la ciudad. No sólo tiene puestos donde se venden toda clase de mercancías, sino presentan cada viernes una variedad musical, por lo general un grupo o cantante en español, quienes en ocasiones animan al público a bailar al son de la música.

Fue en los años noventa, que de acuerdo a las entrevistas realizadas, el número de vendedores mexicanos se volvió mayoritario en los remates estudiados. Estos mercados se volvieron un espacio accesible para los mexicanos migrantes. Por un lado, su semejanza a los tianguis de México, los cuales tienen una gran tradición en nuestro país, hizo que los remates se convirtieran en una fuerte atracción para la población migrante, por otro lado, se fueron introduciendo elementos que atraieron a la población mexicana como los mariachis, el menudo, puestos de mercancías con productos mexicanos. Para los años noventa la mayoría de los vendedores eran hombres y mujeres mexicanas, donde las dinámicas internas se estaban transformando y adaptándose a las nuevas necesidades de sus vendedores y consumidores.

Un creciente número de hombres y mujeres han estado dispuestos a probar su suerte en los remates como vendedores en un intento por incrementar su ingreso económico. Conforme pasaron los años se fueron apropiando de los espacios de los blancos no hispanos vendiendo mercancías de segunda mano, de los asiáticos vendiendo mercancías nuevas y de los granjeros vendiendo productos agrícolas, e introdujeron nuevas mercancías para satisfacer las necesidades de la creciente población de mexicanos y latinos en el Valle. Así surgen puestos con música y videos mexicanos, botas y cinturones de piel de serpiente y armadillo, artesanías mexicanas, juguetes, cursos de inglés, vitaminas y hierbas traídas de México; camisetas con letreros y símbolos mexicanos y chicanos, cobijas con la imagen de la virgen de Guadalupe, banderas de México, todo tipo de parafernalia religiosa, santos de múltiples pueblos, incluyendo el santo del migrante; ropa para toda clase de ocasiones especiales como fiestas de quince años, bautizos, confirmaciones, bodas. Hoy en día se venden todo tipo de mercancías necesarias para el hogar: equipos eléctricos, muebles, plantas, animales domésticos; así como herramientas de trabajo, coches usados; productos para el arreglo personal: joyería, cosméticos, bolsas para damas, etc.

Los remates son lugares donde vendedores pueden poner puestos de mercancías de segunda mano y/o de mercancías nuevas. Un vendedor se puede especializar en una o varias mercancías. Son muy atractivos para la población migrante por varias razones: pueden encontrar productos baratos, más baratos incluso que los que encuentran en las grandes tiendas como Wal Mart aunque de menor calidad; todos los precios son negociables, nada es fijo, todo se paga en efectivo; se puede apartar mercancía e irla pagando poco a poco; pueden pedir mercancía especial y los vendedores se las buscan en Los Ángeles. Este trato especial sólo lo encuentran en los remates.

Como en los tianguis de México, los puestos se colocan en filas, como calles, para que los consumidores puedan circular libremente. Cada vendedor renta uno o varios espacios, dependiendo del tamaño de su puesto. Una persona puede vender por dos ocasiones sin licencia de vendedor, después de lo cual necesita de la licencia para vender en el remate. Esto significa que pagan impuestos. También necesitan su licencia para poder comprar mercancía en las tiendas al mayoreo en las grandes ciudades como Los Ángeles y Sacramento.

Aproximadamente el 90 por ciento de los vendedores en estos remates son de origen mexicano, el resto son asiáticos, blancos, afro americanos y hombres y mujeres de otros países latinoamericanos, especialmente de El Salvador y Guatemala¹⁴. Los remates están localizados en cines al aire libre, mercados de ganado, estacionamientos de escuelas y universidades, lugares para ferias y en propiedad privada. Por algunas horas estos espacios se transforman completamente y se llenan de vendedores y

¹⁴ Contrario a lo que sucedió en las ciudades, donde la población de blancos no hispanos se mudó a las grandes ciudades dejando espacios libres en el comercio para que comerciantes miembros de otros grupos étnicos pudieran abrir sus negocios y se desarrollara un economía étnica, en los remates el crecimiento de la población mexicana trajo consigo el crecimiento en el número de remates y de comerciantes de origen mexicano ofreciendo mercancías a la población Latina. Incluso, en tiempos de crisis económica, los remates han seguido creciendo.

compradores. Están ubicados cerca de las carreteras para permitir el fácil acceso a los vendedores y a los consumidores. Algunos abren durante las mañanas de 6 AM a 2 PM y en los fines de semana algunos abren en las tardes de 5 PM a 10 PM. Todos los días de la semana hay un remate abierto en alguna ciudad de la región y durante el fin de semana podemos encontrar varios abiertos al mismo tiempo compitiendo por los consumidores. Algunos cobran la entrada a los consumidores y en otros la entrada es gratuita. Otros cobran por persona y otros por coche.

El tamaño de los remates varía dependiendo de la ciudad donde están localizados. Las ciudades grandes tienen remates amplios que van de 350 a 600 vendedores. Este sería el caso de los remates *Visalia*, *Cherry*, *Selma* y *Bakersfield*. A estos remates vienen consumidores y vendedores de ciudades y pueblos aledaños, incluso tienen vendedores que vienen de Los Ángeles. Son remates muy concurridos. También hay remates rurales como el *Tulare Road 137* que se encuentra en el campo, en predios rurales, en la intersección de dos carreteras, siendo una de ellas la número 137.

Tenemos remates medianos que tienen entre 200 y 350 vendedores; como ejemplo están *Earlimart*, *Orosi*, *Riverdale* y *Tulare City*. Por último, están los pequeños que van de 10 vendedores como *Weedpatch*, a 110 vendedores como *Richgrove* y *Lindsay*. El número de vendedores y consumidores también varía dependiendo de la estación y el clima. Si está lloviendo hay menos afluencia. Durante el verano en que el trabajo agrícola aumenta, el número de compradores y vendedores también aumenta.

En los últimos años con la crisis económica que esta pasando Estados Unidos, el número de vendedores y consumidores ha aumentado en los remates. Para muchas familias poner por ejemplo un puesto de mercancía de segunda mano o de comida ha sido un recurso para ganar unos dólares.

Cada día los vendedores viajan a un nuevo espacio. Llegan a las cinco de la mañana, levantan su puesto, exponen su mercancía y comienzan las actividades del día. Sin

embargo no todos los días son iguales, cada remate, en cada ciudad o localidad, tiene sus características propias que son definidas por el tipo de espacio en que se ubica, por la clase de administrador que tiene, por el tipo y cantidad de vendedores que se juntan y por los consumidores que viene a sus puestos. Cada día es una experiencia distinta que a la vez se vuelve a repetir la siguiente semana cuando regresan al mismo remate. Como comenta Pablo:

“En Handford la administradora siempre ha sido considerada hacia nosotros los vendedores, aquí tenemos mejores baños que en otros remates, no nos han subido los precios por los espacios, nos respetan nuestros espacios, no dejan que otros vendedores renten espacios y luego los sub-renten más caros, están al tanto de lo que pasa y mantienen todo justo y equitativo. En otros remates no sólo no lo mantienen justo sino que participan en el desmadre, las condiciones están terribles, no te respetan tu espacio o te piden que pagues de más para que te lo reserven” (entrevista con Pablo, Handford, CA, marzo de 2006).

La vida cotidiana de los vendedores en los remates esta conformada por una serie de prácticas sociales, que incluye no sólo actividades comerciales sino también sociales y culturales. Durante el día los vendedores cuidan sus puestos, atienden a sus clientes, cuidan a sus hijos y nietos, interactúan con sus vecinos, tienen momentos de descanso y ocio con amigos, vecinos y familiares. Pasean por los puestos en busca de información. Toman descansos para comer o para ellos mismos comprar algo en otros puestos. Durante las horas que están en el remate interactúan con una diversidad de actores, con diversos fines y objetivos, donde el económico es sólo uno de ellos, ciertamente el principal, pero no el único. Una diversidad de relaciones sociales y redes sociales se han ido desarrollando en el mercado entre migrantes pertenecientes a diferentes minorías étnicas.

Como se mencionó al principio, la mayoría de los hombres y mujeres entrevistados migraron al Valle Central en

busca de trabajo en el campo. Por lo general los trabajadores en la agricultura y su agroindustria reciben salario mínimo y pocos son los que tienen trabajo todo el año. Es común que durante el invierno permanezcan sin trabajo por varios meses. Esto lleva a que las familias tengan que buscar actividades económicas alternativas para complementar su ingreso. Los remates se han convertido en un espacio donde no sólo pueden encontrar productos a mejores precios, sino que también pueden vender y probar su suerte como comerciantes. Ya sea que empiecen vendiendo mercancía de segunda mano, poniendo un pequeño puesto con ropa y cachivaches, o que decidan comprar mercancía nueva y revenderlas en el remate. Por lo general, empiezan vendiendo los fines de semana para complementar su ingreso o durante el invierno cuando no tienen trabajo en el campo. Algunos empiezan vendiendo en los remates donde ellos acostumbran comprar y poco a poco van probando otros remates de la región hasta que encuentran aquellos donde se sienten más a gusto vendiendo y donde sus ventas son mejores. La selección de los remates donde pondrán su puesto depende de varios factores, siendo los principales: distancia desde su casa, precio del alquiler, volumen de ventas y si la clientela es buena. El ser vendedor de remates es un trabajo flexible y dinámico, aún y cuando la mayoría poco a poco va estableciendo una ruta de remates a seguir durante la semana, y tratan de poner su puesto en el mismo lugar en cada remate para que sus clientes los puedan encontrar con facilidad. Cuando las ventas bajan algunos tienden a cambiar su ruta en busca de nuevos clientes. Esto significa crear nuevas relaciones sociales con tus vecinos, hacer nuevos amigos y crear nuevas redes sociales (ver Barros, 2008).

Es común que los consumidores vayan haciendo amistad con los vendedores o que éstos mismos sean parientes o amigos y por tanto exista un flujo de información sobre donde comprar mercancía, a que precio darla, etcétera. Información que en algún momento les servirá para poder abrir su propio puesto en el remate. Puedo decir con cer-

teza que el 90 por ciento de las personas que he conocido durante mi trabajo de campo en California, en algún momento de su vida a puesto un puesto en el remate para vender cosas que ya no le sirven en su casa o le ha dado sus cosas a algún familiar o amigo para que se las venda en el remate. El remate es el espacio donde circula toda la mercancía que ya no es necesaria en las casas: ropa y juguetes que niños ya no usan, lo que compramos de más y no usamos, o que tenemos que vender porque necesitamos dinero.

También, están las familias que compran cosas ya sea en las ventas de garajes (*yard sales*) que se llevan a cabo cada fin de semana en todas las ciudades y pueblos de Estados Unidos, o en las tiendas de segunda, para algún día poner su puesto en el remate y sacarle algunos dólares a su compra.

Los vendedores pueden ser clasificados como vendedores de tiempo completo y vendedores de medio tiempo, dependiendo si ser vendedor en el remate es su actividad económica principal o si sus ventas en el remate son para complementar su ingreso proveniente de otra actividad económica. Los vendedores de medio tiempo, son auto-empleados, ellos o sus familiares tienen por lo general empleos de tiempo completo o medio tiempo y venden en el remate para complementar el gasto familiar. También pueden ser jóvenes que estudian y venden los fines de semana.

Estos son los vendedores temporales que van y viene al remate y que sólo pretenden complementar sus ingresos en momentos de necesidad o cuando ya han juntado tantas cosas que no tienen donde ponerlas y necesitan salir a venderlas al remate. El capital necesario para poner un puesto puede ser tan bajo como tener una sábana para poner en el suelo y sobre ella colocar las mercancías, la renta del espacio y el coche para llegar al remate. Los vendedores pueden empezar su negocio vendiendo en uno o en varios remates durante la semana. María de 28 años nos cuenta:

“Mi marido trabaja en el *file* (en el campo), pero lo que gana no nos alcanza y sobre todo en el invierno cuando no tiene trabajo. Lo que yo hago es que todo el año voy juntando cositas aquí y allá. Los sábados visito la venta de yardas (venta de garaje), me voy tempranito para comprar lo mejor y más barato. Cuando ya tengo bastante, agarro una mesa y me voy al remate a vender. Esto lo he hecho por tres años. Con lo que yo gano le compro ropa a los niños y si alcanza, algo para mí” (entrevista con María, Richgrove de 2006).

María vende sobre todo durante el verano cuando la gente tiene más dinero y algunas semanas antes de Navidad cuando los consumidores compran regalos para sus familias en el Valle y, aquellos que pueden viajar, para llevarse a México. También vende cosas que sus hermanas y vecinas le dan a vender a consignación.

Los vendedores de tiempo completo han hecho del comercio su principal actividad económica. Muchos de ellos venden en un remate en la mañana y en otro por la tarde durante el fin de semana. Encontré cuatro tipos de vendedores de tiempo completo que realizan diferentes estrategias en su negocio:

1. Vendedores que sólo venden en el remate y pueden tener uno o varios puestos en el mismo remate.
2. Vendedores que tienen puestos en los remates y que también venden en alguna esquina, o de casa en casa, es decir que combinan ventas en el sector formal con ventas en el sector informal.
3. Vendedores que tienen todos los días un puesto en algún remate y además tienen una tienda en alguna ciudad.
4. Vendedores que venden al por menor en el remate y también venden al mayoreo a otros vendedores en el remate, a negocios en la ciudades donde se ponen los remates y a distribuidores que venden de casa en casa en varias ciudades.

Tienda y Raijman nos hablan en su estudio en Chicago de tres subsectores en la economía étnica: el formal, el informal y el ilegal (2000: 292-296). Ellas demuestran cómo aún y cuando los mexicanos, en comparación con otros grupos étnicos, tienen menos capital humano y recursos financieros, tienen un gran impulso empresarial. Las autoras analizan cómo mexicanos en Chicago empiezan sus negocios en el sector informal y cómo algunos de ellos pueden encontrar un mercado y moverse hacia el sector formal y abrir un negocio. Los vendedores en los remates se manejan en estos tres sectores¹⁵. El remate les permite empezar desde abajo, con pocos recursos financieros, y gracias a sus habilidades y las redes que van formando, ir creando un negocio en el sector formal.

Los jóvenes en los remates

Como se mencionó al principio todos los comerciantes entrevistados pertenecen a familias de estatus legal mixto donde algún miembro de la familia es indocumentado. Esta sección se basa en entrevistas hechas a 11 jóvenes vendedores, miembros de familias de estatus legal mixto. Diez de ellos no tienen papeles y sólo una de ellas nació en Estados Unidos y por lo tanto tiene la ciudadanía. Todas las familias entrevistadas comentaron que cuando llegaron a los Estados Unidos, su primer trabajo fue en la agroindustria localizada en los valles agrícolas de California. Todos los padres y madres entrevistados mencionaron que el objetivo principal por el cual migraron fue para mejorar la calidad de vida de sus hijos y la manera de hacerlo sería a través de brindarle la oportunidad a sus hijos de recibir una educación, la cual ellos no obtuvieron en México. Sin embargo, como todos saben, no siempre obtenemos lo que queremos y la vida invariablemente nos lleva por

¹⁵ En este artículo sólo hablo del sector formal e informal, sin embargo no es inusual encontrar vendedores de CD's y DVD's piratas.

otros caminos. Por lo general, los hijos mayores que llegaron a los Estados Unidos de pequeños, la llamada generación 1.5¹⁶, se ha enfrentado a una serie de obstáculos en su vida que los ha llevado a abandonar la escuela: algunos tuvieron que dejar la preparatoria para trabajar y ayudar a su familia, dos de las mujeres tuvieron embarazos en la adolescencia, otros sintieron que no tenía ningún sentido continuar en la escuela ya que nunca podrían llegar a la universidad. Estos chicos y chicas salieron de un ambiente vulnerable en México para insertarse a otro en condiciones de desventaja, que los llevó a abandonar sus sueños y por tanto quedaron atrapados por no tener documentos. Viven en los valles agrícolas, en zonas marginadas donde la información es escasa y donde se han sentido discriminados en las escuelas y en las ciudades donde viven.

Aun y cuando esta generación 1.5 se encuentra en circunstancias desfavorables por ser miembros de una minoría étnica, por ser indocumentados, por vivir en zonas rurales marginadas, nos demuestran que tienen agencia y que aun y cuando han vivido en un ambiente marcado por la segregación y la discriminación, han podido desarrollarse como emprendedores y crear pequeños negocios. No han sido los sujetos ideales para los procesos de asimilación que iniciativas como la propuesta por el Presidente Obama espera, es decir excelentes estudiantes o servidores de las fuerza militares con honor, pero se interesan por sus familias, por su comunidad y por su país.

Veamos la siguiente tabla:

¹⁶ Se les llama generación 1.5 para distinguirlos de aquellos que nacieron en Estados Unidos y que son considerados la segunda generación. Estos niños aunque crecieron en Estados Unidos, estudiaron en sus escuelas y se integraron a sus comunidades, son indocumentados, por lo tanto al terminar la preparatoria se encuentran con muchos obstáculos para poder seguir estudiando en la Universidad y para poder obtener un trabajo digno. Los padres que querían un trabajo mejor para sus hijos los ven regresar al trabajo de jornaleros con salarios mínimos, malos horarios y pobres condiciones de vida.

TABLA 1. MUESTRA DE JÓVENES VENDEDORES EN LOS REMATES DEL SUR DEL VALLE DE SAN JOAQUÍN, CA, EN 2006

Nombre	Educación	Puesto	Situación legal	Situación familiar	Edad
Pedro	Preparatoria sin terminar	CD 's	Sin documentos	Soltero	20 años
María	Preparatoria sin terminar	Mercancía de segunda mano	Sin documentos	Casada con hijos	28 años
July	Contadora	Accesorios para jóvenes	Con documentos	Soltera	22 años
Susana	Preparatoria sin terminar	Ropa interior para damas	Sin documentos	Soltera con hijos	27 años
Juanita	Preparatoria	Playeras y cuida abuelas	Sin documentos	Soltera	23 años
Marcos	Preparatoria sin terminar	Electrónicos	Sin documentos	Casado	24 años
Luis	Secundaria	Oro, joyas	Sin documentos	Casado con hijos	29 años
Alejandro	Preparatoria sin terminar	Oro, joyas	Sin documentos	Casado	24 años
Ana	Con preparatoria	Ropa interior para dama	Sin documentos	Soltera	25 años
Mayra	Preparatoria sin terminar	Accesorios para jóvenes	Sin documentos	Soltera	18 años
Nina	Sin preparatoria	Artesanía	Sin documentos	Casada	26 años

En la tabla tenemos a 7 mujeres y a 4 hombres de los cuales 8 no terminaron la preparatoria y 3 si la terminaron. Una de las mujeres estudio para contadora, la única que tiene documentos y es ciudadana por nacimiento. Los puestos son los siguientes: 2 de joyas de oro, uno de CDs de música mexicana, una de mercancía de segunda mano, dos de accesorios para jóvenes, dos de ropa interior para damas, uno de electrónicos, uno de artesanías y una de playeras para todas las edades. De estos tenemos a 5 casados, 2 madres solteras y 4 solteros. En las siguientes

páginas veremos cómo estos jóvenes han podido desarrollar sus negocios y cuales son los obstáculos que enfrentan día a día.

El trabajo familiar, la escuela y el comercio

Todos los jóvenes mencionaron cómo desde pequeños ayudaban a sus papás: algunos cuidaban a sus hermanos menores; otros iban en el verano al campo a recoger las cosechas con ellos. Cuando sus padres decidieron poner un puesto en el remate, los ayudaban los fines de semana y en el verano. Veamos el siguiente caso:

Este es el caso de la familia de Manuel, quien nació en un pueblo de Jalisco y a los 13 años migró a los Estados Unidos con su papá. Llegaron al Valle de San Joaquín donde trabajó desde entonces en el campo. Cuando cumplió 19 años conoció a su esposa en su pueblo natal, se casaron y tuvieron a sus dos primeros hijos en México. Manuel siguió migrando a los Estados Unidos durante las cosechas pero conforme se hizo más difícil cruzar la frontera decidió traerse a su esposa e hijos y establecerse en el Valle Central donde tuvieron 2 hijos más. Sus dos primeros hijos se llaman Alejandro y Jorge. La esposa de Manuel, Alejandra, tenía experiencia en el comercio y convenció a Manuel de que ahorraran dinero y compraran oro para vender en el remate. Juntaron 500.00 dólares y fueron a Los Ángeles a comprar unas joyas las cuales vendieron rápidamente. Manuel siguió trabajando en el campo y sólo en el fin de semana vendían oro en dos remates. Después de dos años pudieron dejar el trabajo en el campo y dedicarse a vender oro. Manuel logró arreglar sus papeles durante la amnistía de 1986. En ese tiempo se acababa de casar. Con el programa de reunificación familiar posterior Manuel pudo arreglar los papeles de su esposa, pero sus dos hijos mayores siguen indocumentados

Alejandro, el mayor, comenta:

“Yo desde pequeño sabía que había algo raro, porque cuando íbamos de vacaciones en navidad a México, de

ida me iba en el coche con mi familia, pero de regreso me dejaban en Tijuana con un señor para que me pasara y luego mi familia me recogía del otro lado. Pasando los años ya no pude pasar por Tijuana, la última vez tuve que pasar por el desierto de Arizona y esa vez casi pierdo la vida, ya prefiero no ir a México" (entrevista con Alejandro, Visalia, marzo de 2006).

Alejandro no terminó su preparatoria, siendo el mayor, tuvo que dejar la escuela para ayudar a sus papás con el negocio. Jorge si la pudo terminar pero siendo indocumentado no pudo seguir estudiando.

Jorge comenta:

"A mi me hubiera gustado hacer una carrera de ingeniero, pero cuando les comenté a mis papás pues ellos me dijeron que no tenía papeles y pues la verdad, al principio si me desilusioné mucho. Me di cuenta que todo iba a ser más difícil. A los 16 quise sacar mi permiso para manejar y no pude, me di cuenta que todo iba a ser más difícil para mi que para mis hermanos menores que habían nacido aquí y pues sí, me enojé, me puse muy triste por un tiempo, aun me siento mal, pero pues que podemos hacer" (entrevista con Jorge, Visalia, marzo de 2006).

Alejandro y Jorge sintieron sentimientos de frustración y enojo hacia sus padres cuando se enteraron de todos los obstáculos que tendrían que sufrir durante su vida. No sabían que harían de su vida, sus planes y sueños se habían venido abajo. Con el tiempo el negocio del oro fue creciendo y Manuel y Alejandra pudieron ayudar a sus hijos a abrir sus propios puestos en el remate para que pudieran tener sus propios ingresos. Para Manuel y Alejandra ha sido muy importante ayudar a sus hijos a salir adelante pues se sienten responsables por ellos y quieren que tengan una vida mejor a la que ellos tuvieron. La solidaridad entre la familia ha sido muy importante aunque no ha sido fácil. Pero con el tiempo los dos hermanos menores se han dado cuenta de lo importante que ellos son para la vida de sus hermanos. Han hecho una empresa familiar, contratan

trabajadores y han mostrado ser empresarios exitosos, han buscado estrategias que les permitan sobrellevar los problemas que el ser indocumentado trae consigo en Estados Unidos. El remate les ha brindado un espacio para hacer sus negocios y convertirse en personas productivas.

Aun y cuando la mayoría de los migrantes migran para mejorar la vida de sus hijos, el contexto social, económico y político en que viven no les permite realizar sus sueños. Muchos de estos jóvenes crecieron pensando que eran ciudadanos y que tendrían las mismas oportunidades que los chicos que veían en la televisión y en el cine, pero al darse cuenta que eran indocumentados y que no podrían continuar sus estudios debido a los altos costos, o tener su licencia para manejar, esto provocó en muchos de ellos problemas psicológicos importantes, como depresión, miedo, inseguridad, sentirse que no pertenecen ni a los Estados Unidos, ni al país de donde vienen sus padres.

Otro caso ilustrativo es el de la familia de Luisa, ella cruzó la frontera embarazada y con una hija de cuatro años por el desierto de Arizona. Decidió migrar porque no tenía con que alimentar a sus hijas. Trabajo por muchos años en el campo hasta que conoció a una persona que la contrato para formar parte de una cadena de ventas de Avon. Primero, vendía de casa en casa y luego decidió poner un puesto en varios remates. Ahora, vende productos Avon junto con otros cosméticos en los remates. En Estados Unidos se casó y tuvo otras hijas. Por lo que sus dos hijas menores tienen la ciudadanía americana. Ella y su hija mayor son indocumentadas. Para ella siempre ha sido muy importante la educación de sus hijas y desde pequeñas las ayudó en sus estudios y las motivó para que estudiaran y no se embarazaran como ella a los 15 años. Sin embargo, cuando su hija mayor Ana quiso estudiar para ser maestra, no pudo porque no tenía papeles. Ana se sintió muy decepcionada. Ana comenta:

“Yo siempre quise ser maestra, era mi sueño. Pero cuando descubrí que no tenía papeles para mí fue como un shock, no lo podía creer. Mis dos hermanas si eran ciu-

dadanas y yo no. Me sentí como que me quitaron el piso debajo de los pies. Éste era mi país y de repente me tenía que esconder, ya no lo era, en cualquier momento me podían agarrar y mandar a un país que ni conozco. Yo sé que mi mamá me trajo aquí con las mejores intenciones, no tenía opción, pero ahora yo me siento sin opciones. Ahora me veo forzada a vender en el remate y tener un ingreso mediocre, a no tener un seguro médico, no tener pensión. Mi vida cambio" (entrevista con Ana, Bakersfield, 2006).

A diferencia de Jorge y Alejandro, a Ana no le gusta el comercio, ella tenía otros planes, tenía un sueño y de repente se lo quitaron. Su hermana menor si fue a la escuela y estudió para ser maestra y ahora trabaja en la primaria de la ciudad donde viven. Ella esta viviendo la vida que Ana quería. Ana no puede dejar de sentirse decepcionada y sentirse cada vez con más miedo y más marginada en un país que creía era el suyo. Siente que la vida no la ha tratado justamente, aunque entiende que la vida tampoco trató justamente a su mamá. El tener un puesto en el remate la ha ayudado a salir adelante económicamente, pero emocionalmente se siente frustrada y con miedo.

En la tabla 1 nos muestra cómo la mayoría de estos jóvenes tuvieron que salirse de la preparatoria para trabajar con sus familiares. Sin embargo, esta no es la única razón por la que no terminan la preparatoria. Una queja constante de los jóvenes fue que en las escuelas no los apoyan por ser hijos de mexicanos. Sin saber cual es su situación legal, los maestros ya asumen que están en Estados Unidos para trabajar en el campo. Aun los que tienen papeles se sienten marginados y discriminados en muchas preparatorias por los maestros y administrativos (ver Barros, 2012). Muchos sienten que la universidad esta fuera de su alcance, entonces, como dice Luis: "Para qué estudiar".

El caso de Susana nos muestra lo difícil que es para una joven indocumentada seguir estudiando. Susana es la segunda hija de Juana. Juana llegó al valle con su esposo, con su primera hija, Susana de 8 años y su hijo Juan.

En California tuvo dos hijos más. Los cuatro niños fueron a la escuela pero cuando llegaron a la preparatoria y empezaron los cursos para prepararse para entrar al *college* de la ciudad donde viven, Susana se percató que para ella sería muy difícil seguir en la universidad porque no tenía papeles. El no tener papeles la hizo sentirse vulnerable y conforme pasaron los años tenía cada vez más miedo de ser deportada. Decidió no terminar la preparatoria y dedicarse a ayudar a sus padres en el remate, con el tiempo sus padres la apoyaron para que pusiera su propio puesto. Ella vende ropa interior para dama. Su puesto ha tenido éxito y necesitó contratar a una persona para que la ayude, creando empleo para otra persona. Tiene miedo que la paren en las carreteras yendo de un remate a otro y vean que no tiene licencia y le quiten su camioneta, tiene miedo que la deporten, nunca sale de su casa o de los remates. Susana vive con miedo y se siente frustrada aun y cuando es una persona productiva y trabajadora.

Como vemos es común pedir prestado a la familia, ya sean préstamos de dinero o en especie, es decir, que un familiar abastezca a otro su puesto con mercancía. Esto último se da sobre todo de padres/madres a hijos/hijas y entre hermanos. Tener un puesto en el remate también ha servido a algunos jóvenes para financiarse sus estudios. Este es el caso de July. July nació en Porterville, su mamá trabajó en el campo por 20 años, luego en una empacadora y con sus propios ahorros empezó su puesto en el remate. Su mamá, Irma, tiene un puesto de cobijas y toallas. July fue al *college* (universidad local) y estudió para contadora. Entre semana es asistente en una oficina de contadores. Cuando estaba en la escuela, su mamá le dio mercancía para que pusiera su puesto. July escogió poner un puesto de accesorios para jóvenes. Con su ingreso se pagó la escuela y ahora complementa su salario. Poco a poco le fue devolviendo a su mamá el préstamo. A July no le gusta vender en los remates, ella tiene el proyecto de abrir una tienda en algún centro comercial en el futuro.

El capital inicial para poner un puesto en el remate puede ser relativamente pequeño dependiendo de lo que

se quiera vender; sin embargo, poder mantener un puesto abierto y competitivo a lo largo de todo el año y mantener a una familia con sus ganancias es otra cosa. Como mencioné anteriormente las ventas fluctúan dependiendo de la estación: de abril a noviembre suben, ya que el trabajo en el campo aumenta y durante el invierno las ventas bajan. Por otro lado, encontrar una mercancía que se venda bien a lo largo de todo el año y sea competitiva es difícil. La mayoría de los vendedores pasan por varias mercancías antes de encontrar una que se venda bien y muchos continúan cambiando de mercancía a través de los años.

Una manera de conseguir capital para comprar mercancía aún y cuando las ventas no estén muy bien es organizando tandas o bolsas de ahorro las cuales son comunes en México y en los Estados Unidos entre la población mexicana (Velez-Ibañez, 1983). La mayoría de los adultos entrevistados habían tenido malas experiencias en tandas anteriores o tenían miedo que si no conocían bien a las personas participantes, éstas desaparecieran con el dinero. Los pocos que participan en tandas, por lo general utilizan el dinero obtenido para compra mercancía para el puesto. Algunos jóvenes participan en tandas de vez en cuando para comprar mercancía. Juanita comenta que ella sólo entra en tandas con parientes y amigos que conoce desde la escuela.

Redes sociales, apoyo y solidaridad en el remate

Las redes sociales formadas por los jóvenes son muy importantes. Estas pueden tener varios objetivos. Las redes sociales creadas dentro de los remates pueden servir para iniciar un negocio, adquirir información y tener acceso a diferentes mercados¹⁷. Los vendedores utilizan sus redes

¹⁷ Portes y Sensenbrenner comentan que las redes además de lo señalado, también pueden ser recursos para tener acceso a mercados protegidos y tener acceso a fuerza de trabajo disciplinada y complaciente (Portes y Sensenbrenner, 1993).

sociales para crear y desarrollar sus negocios. Pueden ser redes sociales con las cuales ya cuentan, como son las redes familiares o pueden ser redes sociales nuevas que construyen dentro de los remates. Las redes sociales son muy útiles, a través de ellas los vendedores y consumidores se enteran de nuevos productos, dónde comprar las mejores mercancías a los mejores precios, cuáles son los mejores remates, información sobre ventas de garaje, los mejores vendedores al mayoreo en los remates y en Los Ángeles y Sacramento. El conocimiento de cómo llevar a cabo un negocio es transmitido a través de contactos y de una generación a otra. En ocasiones estas redes son formadas cuando aún son niños trabajando en el puesto de sus padres, poco a poco los futuros vendedores van aprendiendo sobre los secretos del comercio.

Tanto para los adultos como para los jóvenes el remate es un espacio donde no sólo se comparte información con respecto a la actividad comercial dentro y fuera del remate, también se comparte información sobre otros aspectos de la vida de los mexicanos en el Valle Central. Por ejemplo la disponibilidad de empleos, un tema que se discute con frecuencia. En ocasiones contratistas de mano de obra para el trabajo en el campo ponen puestos en los remates para anunciar vacantes en sus cuadrillas. También se corre la voz informalmente de cuadrillas que necesitan mano de obra, empacadoras o lecherías donde hay vacantes, o de cualquier otro negocio o posible trabajo disponible en la región. Ricardo comenta:

“Yo vendo botas en las lecherías los sábados, cuando pagan. Ya sea que me compren zapatos o que me paguen aquellos que tienen zapatos apartados conmigo. Como paso con frecuencia por las lecherías y conozco mucha gente, tengo mucho conocimiento de cuando necesitan gente. Siempre me andan platicando los capataces y pues yo les platico a todos los que vienen por mi puesto, todos andamos necesitados de trabajo por aquí” (entrevista con Ricardo, Visalia, marzo de 2005).

Otro ejemplo es el caso de Nina. En su tiempo libre ella y su esposo trabajan como voluntarios con un grupo relacionado con la prevención de pandillas perteneciente a una iglesia católica en Los Ángeles. Ellos comparten la información que tienen y su experiencia trabajando con grupos de jóvenes pandilleros con todos los que quieran escucharla. Mientras las personas miran su mercancía ellos les platican sobre sus actividades con el grupo de apoyo. Esta es una excelente manera para que padres con hijos con problemas en pandillas y los mismo jóvenes que se encuentran acosados por pandilleros, adquieran información y consejos sobre que hacer en estos casos. Estos son ejemplos de redes sociales que se forman y los diferentes tipos de información que circula en los remates, información que puede ser de mucha utilidad para la familia latina en California.

Los vendedores pasan una buena parte de su tiempo creando y desarrollando estas redes sociales. Los remates abren diferentes días en diferentes ciudades y los vendedores van de una ciudad a otra, muchas veces durmiendo lejos de sus hogares si deciden abrir un puesto en un remate lejano. Los conocidos en el remate pocas veces socializan fuera del remate ya que viven en diferentes ciudades, por lo tanto los lazos sociales que mantienen estas redes son débiles, no son lazos fuertes. Las redes que se forman entre vendedores y abastecedores son un ejemplo de redes débiles (Granovetter, 1973). No todas las redes sociales que forman los vendedores están conformadas por miembros del mismo grupo étnico, en que se espera exista cierto grado de solidaridad y confianza (Portes y Sensenbrenner, 1993), sus miembros son personas que pertenecen a diversos grupos étnicos. Por lo general, los vendedores van a zonas comerciales de Los Ángeles donde negocian con una gran cantidad de comerciantes al mayoreo de múltiples nacionalidades, en un esfuerzo por encontrar los mejores precios y crear a través de estas redes débiles negocios sólidos.

Los remates también pueden ser espacios donde jóvenes y adultos encuentran pareja. Las muchachas y mucha-

chos solteros no tienen muchos lugares a donde ir, donde pasar su tiempo libre y los remates se han vuelto lugares seguros donde se puede conocer amigos, que hablen el mismo idioma y con quien podrán compartir, tal vez, una vida en el futuro. Se ven en las pequeñas calles de los tianguis grupos de muchachos y muchachas caminando en direcciones opuestas.

Como podemos ver las redes tejidas en el remate no son sólo redes de trabajo y no sólo sirven para tener un provecho económico directo. Existen también lazos de solidaridad entre los jóvenes vendedores, lazos de apoyo, para ayudarse en el desarrollo de su vida cotidiana como comerciante en el remate y como mexicano en Estados Unidos. Por ejemplo, en algunos remates las vendedoras se organizan para cuidar a sus bebés y en el caso de mujeres mayores a los nietos, improvisando pequeñas guarderías en los puestos de los vendedores. De esta manera las jóvenes y los abuelos se apoyan para cuidar a los bebés y pequeños infantes por algunas horas y así darse tiempo para atender a clientes o llevar a cabo otras actividades. Susana comenta:

“Yo me embarce a los 15 años y ya no pude terminar la preparatoria. Mis papás me ayudaron a poner este puesto para que pudiera mantener a mi hijo. *It’s ok*. Hace 3 años me embarce de nuevo, el hombre me dejó y se fue con otra. *I have no Money so I bring him here*. Hay varias mujeres en esa situación por lo que nos ayudamos, *so for some hours* una cuida a los niños de la otra, *or if I have a client*, pues le pido a mi vecina que cuide a mi baby. Ha sido muy difícil *you know!*” (entrevista con Susana Handford, marzo de 2006).

Es frecuente encontrar a personas discapacitadas en los puestos y a los vendedores haciéndose cargo de ellos. En ocasiones la familia junta dinero para poder poner un puesto, comprar una campera y así tener donde poner a la persona con discapacidad, cuidarla de cerca y además poder ganar un poco de dinero. El poder estar en el remate, da la flexibilidad necesaria para poder cuidar

a personas con discapacidades menores y además ganar unos dólares. No es raro ver a personas ayudando a las familias con miembros con problemas, ya sea cuidándoles de vez en cuando el puesto o al familiar con problemas, o trayéndoles comida, para darles tiempo libre o tiempo para atender a sus cliente. Estos favores son regresados con toda asiduidad.

Por lo general son las mujeres jóvenes las que se encargan de cuidar a los enfermos y discapacitados. Juanita nos comenta:

“Mi abuela ya esta muy viejita, tiene demencia y no la podemos dejar en casa y tampoco tenemos dinero para meterla a una institución. Yo la cuido cuando estamos en el remate y ayudo en el puesto. A mi me hubiera gustado estudiar para ser enfermera, pero pues... no pude estudiar. Pagan bien cuidando enfermos pero si no tienes un diploma te pagan menos” (entrevista con Juanita, Porterville, febrero de 2006).

La falta de seguro médico para gran parte de la población migrante indocumentada y la falta de información sobre posibles programas de apoyo para la familia migrante hacen la vida de la familia mexicana muy difícil. El remate es un lugar donde se puede obtener información y en ocasiones apoyo.

Marcos comenta:

“Yo lo ayudo a él y luego alguien me ayudará a mí. Si no nos ayudamos entre nosotros nadie nos ayuda en este país, si nos enfermamos no tenemos seguro; ¡el doctor cuesta mucho!” (entrevista con Marcos, Visalia, abril de 2006).

Discriminación y violencia

Todos los jóvenes comentan que la discriminación y la violencia son parte de sus vidas. Durante sus años de es-

tudiantes se sintieron discriminados en las escuelas por algunos de sus profesores y/o administradores. Por ejemplo, algunos cuentan cómo les hubiera gustado estudiar una carrera pero nunca recibieron apoyo e información de cómo lograrlo por parte de sus maestros. La discriminación y violencia también venía de parte de sus compañeros y el creciente número de pandillas en el valle.

También sienten que nos son protegidos en las ciudades por las autoridades correspondientes. Los robos son comunes. Los remateros dejan sus mercancías guardadas en sus garajes o en sus camionetas y es común que sean objeto de robos. En el caso de vecinos, es decir vendedores que viven en la misma ciudad o pueblo, hay familias que tratan de organizarse para salir juntos de sus casas en la madrugada y salir juntos del remate por las tarde ya que los asaltos en las carreteras son frecuentes. También los asaltos a las casas y bodegas son frecuentes y la policía no interviene sobre todo cuando el llamado proviene de las zonas donde viven los latinos. Esto ha llevado a que los vendedores se organicen y se protejan mutuamente en el camino hacia y de regreso de los remates. Luis narra:

“Nosotros tenemos un puesto de joyas de oro y ya van dos veces que nos asaltan. Una fue saliendo del remate en la carretera. La otra fue en la casa. Llegaron los ladrones cuando estábamos en la casa, llamamos a la policía pero no vino. Nunca vienen porque somos mexicanos. Por eso tratamos de defendernos entre nosotros ya que no hay nadie que nos proteja” (entrevista con Luis, Visalia CA, abril de 2006).

También existen conflictos entre los vendedores, competencia desleal, puestos que se copian entre si, se roban ideas, se roban mercancía, se roban clientes. La vida en el remate no es fácil y así como surgen relaciones de ayuda y solidaridad, la competencia trae conflictos que tienen que resolverse día a día.

Algunos remates están colocados sobre propiedad privada y los administradores en ocasiones han demostrado

su apoyo hacia los migrantes indocumentados. Se ha dado el caso en que han llegado oficiales de la entonces migra ahora ICE y que los administradores del remate no los han dejado entrar. Cuentan historias de cómo la gente se ha quedado dentro del remate hasta caída la noche esperando a que la migra se vaya para poder salir del remate e irse a sus casas. Pedro nos cuenta:

“Desde chico venía al remate a ayudar a mis papás los fines de semana. Cuando supe que no tenía papeles y que no podría ir a la universidad decidí poner un puesto en los remates de CD´s. *It´s ok*, me gusta mucho la música. Además, me siento más seguro aquí. Me acuerdo cuando llegó la migra hace 4 años, *I was a kid*, empezó a correr la voz de que andaban afuera, que nadie saliera. La administradora no los dejó entrar. *We stayed till 8*. Yo, la verdad no estaba asustado, pues todavía no entendía bien lo que podía suceder. Ahora si entiendo que si me mandan a México no sabría ni que hacer, *you know, this is my country*” (entrevista con Pedro, Tulare Road 137, marzo de 2006).

Comentarios finales

Con el proceso de asentamiento de la población de inmigrantes mexicanos en los años setenta y ochenta se llevó a cabo también una apropiación de los espacios en los remates por la población mexicana, lo cual introdujo cambios importantes en éstos. Poco a poco se fueron vendiendo nuevas mercancías necesarias para la familia mexicana. Nuevas relaciones sociales se desarrollaron así como prácticas sociales que fueron cambiando la vida cotidiana de los remates. Los remates se asemejan a los tianguis y mercados de México y aunque los vendedores se han acoplado a las reglamentaciones de California, han introducido elementos nuevos, como el apartado, las tandas, o las diferentes formas de solidaridad entre vendedores.

Para muchas familias los remates son el primer paso para alejarse del trabajo del campo. Empiezan vendiendo durante sus días libres en los remates, como un complemento a sus salarios o durante los periodos en que no hay trabajo en el campo. Si logran tener éxito como vendedores, dejan sus trabajos en el campo o en los empaques y lecherías y se convierten en vendedores de tiempo completo en los remates. Es un proceso lento, ya que la mayoría de los vendedores adultos entrevistados trabajó en el campo en promedio más de 10 años antes de aventurarse a abrir un puesto y tardaron aproximadamente dos años en convertirse en vendedores de tiempo completo. Sin embargo, para aquéllos que lo logran, abrir un puesto en el remate puede ser redituable. Aun en tiempos de crisis económica los remates siguen siendo un espacio económico remunerador.

La mayoría de los vendedores traen a sus hijos a los remates durante el verano y los fines de semana para que los ayuden. De esta manera estos jóvenes han ido aprendiendo el oficio del comercio y poco a poco han ido haciendo sus propias redes sociales dentro de los remates. Los remates se han convertido en un espacio económico y social donde las nuevas generaciones de jóvenes han encontrado una alternativa económica y un espacio social en un ambiente hostil, lleno de obstáculos y discriminación hacia ellos por ser miembros de una minoría étnica.

Los hijos e hijas de migrantes de origen mexicano enfrentan muchos obstáculos, viven en zonas marginadas donde la discriminación y violencia se presenta en múltiples espacios en su vida cotidiana. Estas experiencias en su vida están marcadas por sentimientos de miedo y frustración, que los orilla a esconderse y no poder realizar una integración ascendente. Los remates para algunos han sido espacios donde se han podido desarrollar como empresarios, pero para otros sólo han sido espacios para tener un negocio y poder vivir en la marginación, y poder refugiarse en un país cada vez más hostil.

La mayoría de los padres entrevistados migraron para darles una vida mejor a sus hijos y pensaron que el camino

era una buena educación. El que sus hijos no pudieran seguir en la escuela es una frustración tanto para los padres como para los hijos. Sin embargo, la Iniciativa DACA del Presidente Obama puede abrirle las puertas a muchos de estos jóvenes y ayudarles a cambiar sus vidas. Son jóvenes trabajadores que consideran a Estados Unidos su país. Según las especificaciones de la propuesta del Presidente Obama podrían entrar al programa si se inscribieran en un programa de educación para adultos, o un entrenamiento vocacional y tendrían que aprender el inglés. No obstante, estos jóvenes enfrentan un sin número de dificultades que van desde la falta de información, pocas habilidades en el manejo del inglés, poca asesoría legal y poco acceso a entrenamientos para adultos que son requeridos por el programa (Wozniacka, 2012). Sobre todo los jóvenes que viven en las áreas rurales como los presentados en este artículo.

Aun quedan, en mi opinión, muchas dudas sobre la iniciativa DACA, por ejemplo ¿qué pasará con los jóvenes que integren el programa después de los dos años mencionados en la propuesta? No he podido encontrar respuesta a estas preguntas. Nadie les puede garantizar a estos jóvenes, que están dando sus nombres y toda su información con el corazón abierto y todas sus esperanzas y la de sus familiares, que van a poder quedarse y convertirse en ciudadanos en el que ahora consideran su país y que la información que están dando no va a caer en las manos de políticos racistas. Pero muchos jóvenes integrantes del movimiento Dream Act piensan que hay que tomar la oportunidad y pelear por ella y por eso hay que felicitarlos y apoyarlos.

Estos jóvenes empresarios se han convertido en ciudadanos ejemplares, han logrado crear negocios de los cuales no sólo viven ellos y sus familias sino que también han creado fuentes de empleo para otros ¿no son estos jóvenes dignos de vivir seguros, continuar su vida como seres humanos en paz y no con el constante miedo a ser deportados de un país que consideran suyo?

Bibliografía

Álvarez, R., (1990) "Mexican entrepreneurs and markets in the city of Los Angeles: a case of an immigrant enclave" *Urban Anthropology*, 19 (1-2): 99-124.

Alvarez, R., (1994) "Changing ideology in the transnational market: Chile and chileros in Mexico and the US" *Human Organization* 53(3): 255-262.

Barros, M., (2007) "El matrimonio y las pequeñas empresas comerciales. El caso de los salvadoreños y mexicanos en Los Ángeles", en *Revista Mexicana de Sociología* 69:1 (enero-marzo): 109-138.

Castro, P., (coord.), (2008) "Las mujeres y los pequeños negocios en el Valle de San Joaquín, California" en Dilemas de la migración en la sociedad post-industrial. Miguel Ángel Porrúa/UAEM/UAM-I/CONACYT, pp. 201-239

(2009) "La calle Guadalupe" en Valenzuela, M. y M. Calleja (comps.), *Empresarios migrantes mexicanos en Estados Unidos*. Jalisco, México, Universidad de Guadalajara, pp. 211-234.

(2010) "De jornaleros agrícolas a pequeños empresarios. Migrantes mexicanos en los remates del valle de San Joaquín, California" en García, I.; Montoya, E. y O. Woo (coords.), *Migraciones Globales: Población en Movimiento, familia y Comunidades Migrantes*. Sinaloa, México, Jorale Editores, pp. 359 -384.

(2012) "La vida cotidiana de jóvenes mixtecos en Santa María California. Vivir a través de la discriminación" en Aquino, A.; Rojas, P. y A. Varela (coords.), *Desafiando Fronteras. Control de la Movilidad y experiencias migratorias en el contexto capitalista*. Frontera Press Sur+Ediciones (en prensa).

Castells, M., (2001) *La era de la información, Economía y Sociedad y Cultura*. Vol. 1: La Sociedad red. Vol. II: El poder de la identidad. Vol. III: Fin del Milenio. Siglo 21 (1.era edición en inglés: 1996).

Falla, R., (2008) *Migración transnacional retornada. Juventud indígena de Zacualpa, Guatemala*. Guatemala, Instituto Avancso, Editorial Universitaria, Universidad de San Carlos de Guatemala.

Fix M. y Zimmermann, (2001) "All under one roof: Mixed-status families in an era of Reform", *International Migration Review*, Vol. 35, No. 2 (Summer) Published by the Center for Migration Studies of New York, Inc., pp 397 - 419.

Granovetter, M., (1973) "The strength of weak ties" *American Journal of Sociology*, 78/6: 1360-80.

Guarnizo, L., (1997) *The Mexican Ethnic Economy in Los Angeles: Capitalist Accumulation, Class Restructuring and the Transnationalization of Migration*. URL: <http://www.ccupcdavis.edu/pubs/pdf/working1.pdf> (December 27, 2003).

Levine, E., (2008) "Transnacionalismo e incorporación laboral de migrantes mexicanos en Estados Unidos y las perspectivas de ascenso socioeconómico para sus hijos" en Elaine, L., (ed) *La migración y los latinos en Estados Unidos. Visiones y Conexiones*, UNAM y CISAN, México.

Light, I. y C. Rosenstein, (1995) *Race, ethnicity and Entrepreneurship in Urban America* Aldine de Gruyter. New York, editorial

Portes, Alejandro & J. Sensenbrenner, (1993) Embeddedness and Immigration: Notes on the Social Determination of Economic Action *American Journal of Sociology* 98: 1320–1350.

Portes, Alejandro y Rubén G. Rumbaut, (2001) *Legacies. The story of the Immigrant Second Generation*. New York. University of California Press y Russell Sage Foundation, Berkeley.

Rajman, R., (2001) Mexican Immigrants and Informal Self-Employment in Chicago. *Human Organization* 60: 47-56.

Rumbaut, G. y A. Portes (eds), (2001) *Ethnicities: Children of immigrants in America*, Berkeley. University of California Press.

Saraví, G., (2009) *Transiciones Vulnerable. Juventud, Desigualdad Social y Exclusión en México*. México, CIESAS.

Tienda, Marta, and Rebeca Rajman, (2000) "Immigrants' Income Packaging and Invisible Labor Force Activity." *Social Science Quarterly* 81: 291-310.

Valenzuela, B., (2007) *Economías étnicas en metropolis multiculturales. Empresarialidad sinaloense en el sur de California*. México, Plaza y Valdés, DIFOCUR, FEIyPP, UAS.

Velez-Ibañez, C., (1983) *Bonds of Mutual Trust: The Cultural Systems of Rotating Credit Associations Among Urban Mexicans and Chicanos*. Piscataway, NJ, Rutgers University Press.

Waldinger, R., Aldrich H., Ward R. y Asociados (eds), (1990) *Ethnic Entrepreneurs: Immigrant business in Industrial Societies* Sage, Londres.

El Universal, (2012) "Beneficiarán a más soñadores" en *El Mundo*. [En línea] México, <http://www.eluniversal.mx> [Consultado el día miércoles 08 de agosto 2012]

Helen, O., (2012) "Immigration policy splits families when parents are deported" en *Associated Press: U.S.* [En línea] U.S.A., disponible en: http://www.denverpost.com/nationworld/ci_21401857/u-s-immigration-policy-splits-families-when-parents#ixzz24hrk0418 [Consultado el día 26 de agosto 2012]

USCIS Consideration of Deferred Action for Childhood Arrivals Process: <http://act.americasvoiceonline.org/page/m/327377f8/1fb6e4af/1e93d9fc/6f20de74/2111572833/VEsH/>

Wozniacka, G., (2012) "Immigration program can help farmworkers" en *Associated Press: New U.S.* [En línea] U.S.A., disponible en: <http://www.usatoday.com/news/washington/story/2012-08-25/immigration-farmworkers/57310808/1> [Consultado el día 24 de agosto 2012]