

CAPÍTULO VI

TRABAJAR PARA MATARSE, SER ALGUIEN, HACER ALGO Y SALIR

ADELANTE: EL TRABAJO Y EL CONSUMO DE MIGRANTES ZAPOTITECOS

La antropología ha puesto la mirada en el consumo como la base de muchos procesos sociales. Se ha formulado diversas preguntas sobre los bienes de consumo global, entre ellas destacan las siguientes: bajo qué condiciones se producen los bienes globales, quiénes son los agentes sociales encargados de distribuirlos, cómo se estructura la relación entre la producción, la distribución y el consumo, cuál es el valor y significado que les atribuye el consumidor, cómo esto ha cambiado con el tiempo, puede el consumo incidir en la generación de nuevas identidades, pueden los individuos mantener prácticas de consumo que no hayan sido inducidas por los medios masivos de comunicación y las migraciones internacionales (Bueno 2006:2).

A más de tres décadas de iniciada la migración hacia Estados Unidos en Zapotitlán Salinas, la principal meta de tan arriesgado viaje continúa permeada por la noción de “ser alguien, hacer algo y salir adelante”, vinculada con el consumo y la moral del éxito. Conforme el circuito migratorio ha ido madurando, se han hecho evidentes los cambios significativos en los hogares, la fiebre migratoria ha contagiado cada vez más a jóvenes, hombres y mujeres e, incluso, familias completas que han emprendido el tan arriesgado viaje con el fin de lograr un estándar de vida digno.

Debido a que la mayoría de los migrantes son indocumentados y carecen de canales para regularizar su estatus migratorio en Estados Unidos, muchos, pero no todos, siguen orientando sus vidas hacia México, planeando construir una casa y regresar de vez en cuando a visitar a sus familiares. Entran dentro de la categoría de “asalariados por objetivo”, son individuos que tienen poco interés en establecerse fuera de sus lugares de origen, buscan ganar dinero y ahorrar tan rápido como sea posible para regresar a sus comunidades a la brevedad (Piore citado en Lee 2014b:136).

La autoexplotación o “trabajar para matarse” ha sido un proceso naturalizado por gran parte de los trabajadores mexicanos del otro lado de la frontera como resultado de las condiciones laborales experimentadas previamente en sus comunidades de origen y el anhelo de cumplir sus metas en el menor tiempo para regresar a su lugar de origen. Los zapotitecos habituados a trabajar exhaustivas y largas jornadas de más de diez horas en las canteras, los talleres de ónix, las salinas y las maquilas por sueldos debajo de los \$15 dólares diarios, llegan a la ciudad de Nueva York dispuestos a trabajar arduamente motivados por sueldos que van de los ocho a los trece dólares por hora.

Las ideas de “ser alguien y hacer algo” se encuentran estrechamente ligadas al consumo y la moral del éxito. En las comunidades en México y en las urbes estadounidenses se moldean perfiles y expectativas individuales y compartidas que son referentes del éxito o el fracaso y en los que cubrir las necesidades básicas del hogar no siempre son suficientes. Este capítulo explora las metas y objetivos de los migrantes zapotitecos a corto, mediano y largo plazo, la noción del buen migrante y el fracaso y cómo estas prácticas han moldeado los patrones de consumo a lo largo de tres décadas.

“Nos vamos por algunos años”

Como se mencionó en el capítulo V, algunas de las principales estrategias entre los zapotitecos para alcanzar sus metas y objetivos han sido las estadías prolongadas en el norte y la migración recurrente. Nuestra muestra arrojó que 48% de los zapotitecos con experiencia migratoria permaneció en el norte en su primera salida entre 1 y 5 años, el 24% entre 6 y 10 años y tan solo el 8% por más de 11 años. Por su parte, el 42.5% han viajado a Estados Unidos más de una ocasión.

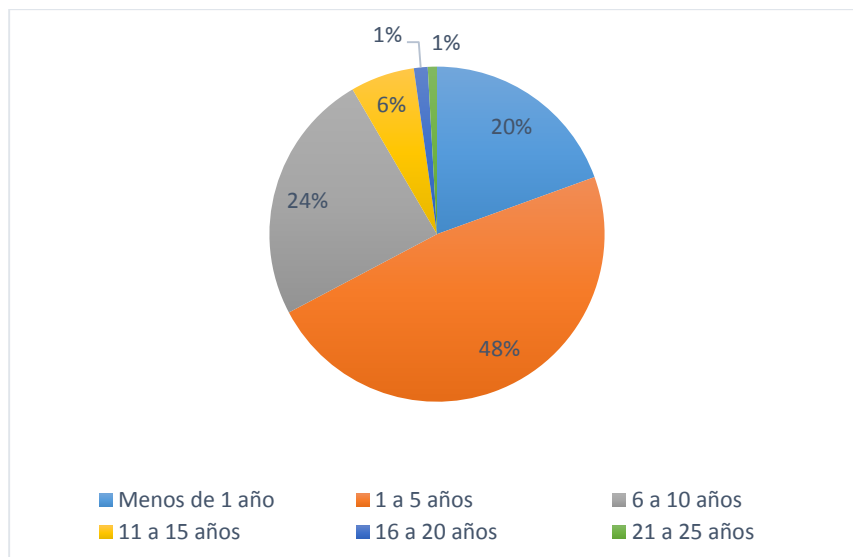


Figura 6. Duración del migrante en Estados Unidos, primera salida, elaboración propia con base en la etnoencuesta del proyecto “Crisis Económica Global y Respuesta en Cuatro Comunidades de Reciente Migración”.

La circularidad migratoria fue hasta fines del pasado siglo una de las prácticas más comunes entre los migrantes mexicanos indocumentados (Durand y Massey 2003). Antes de estos años, el ciclo migratorio consistió en estancias entre uno y tres años en el norte regresando a sus lugares de origen por algunos meses o años, para posteriormente

reemprender nuevamente el viaje. Esta práctica permitió a un gran número de migrantes y sus familias fijar metas y objetivos a corto y mediano plazo, reduciendo los achaques de la nostalgia y el anhelo por el retorno. Como se verá en el capítulo VIII, desde el año 2002 y de manera más notoria desde 2007, la migración circular disminuyó abruptamente, las estancias se han prolongado considerablemente tras el aumento en los costos y las dificultades para cruzar la frontera. Desde entonces la ausencia de los migrantes de sus comunidades de origen ha predominado con la finalidad de cumplir sus metas y objetivos (D'Aubeterre y Rivermar 2014; Delgado 2009).

“Trabajar para matarse” y “los que dan tristeza”

El cumplimiento de las metas y objetivos, entre los que destacan alcanzar un estándar de vida digno en las comunidades de origen, ha sido posible gracias al envío de remesas. Para el 2011, México se posicionó como el tercer receptor de remesas a nivel mundial con un total de 22,500 millones de dólares por año, solo por debajo de India (54,000 millones) y China (53,000 millones) (Fundación BBVA Bancomer y CONAPO 2014). Para 2010, se estimó que 1,350,000 hogares (4.7%) recibieron remesas, cerca del 90% fueron destinadas al consumo y manutención del hogar (Cobo 2008; Papail 2002). Se ha calculado que de cada 100 dólares ganados en Estados Unidos, entre 35 y 40 son enviados a México (de la Rosa et al. 2006; Peláez et al. 2012).

En México, especialmente en las zonas rurales, donde el costo de vida es considerablemente más bajo que el de Estados Unidos, la migración internacional ha permitido mejorar la posición económica y social de los migrantes y sus familias. No obstante, “el dinero ganado en Estados Unidos ha permitido a los migrantes elevar su

estándar de vida a un nivel que solo puede ser mantenido a través de la migración recurrente” (Reichert 1981:63, traducción mía).

A poco más de una década de iniciar el circuito migratorio en la comunidad se hizo evidente un cambio en los patrones de consumo de bienes primarios (alimentos, transporte, educación, salud, vivienda, ropa y calzado) y secundarios (electrónicos, automóviles, artículos de lujo) (Cobo 2008). “Muchos de [los migrantes] se fueron sin nada y regresaron con carros, buena ropa, tenis de marca, construyeron casas, compraron tierras y hasta hablaban diferente; pues por supuesto que a uno le daban ganas de hacer lo mismo” (Ernesto, Zapotitlán Salinas, 16 de Junio 2011). Dado los nuevos hábitos de consumo, resultaba muy difícil renunciar a la migración: “el consumo está estrechamente ligado a la moral del éxito, pues no hay éxito sin consumo” (Cordero 2007:217).

El incremento en los patrones de consumo y la acumulación de bienes materiales ha moldeado el perfil de lo que “el buen migrante zapotiteco” debe cubrir. Blanca Cordero menciona que “el consumo y la moral del éxito, son indispensables en realidad, pues los estándares de éxito son en buena medida nuevos patrones culturales generados en el seno del consumo de mercancías y servicios modernos” (Cordero 2007:189). Cordero describe dos tipos de migrantes: aquellos que “trabajan para matarse” y “los que dan tristeza”. Aquellos que se autoexplotan logran capitalizar sus remesas en vivienda, bienes de consumo primario y secundario, negocios y tierras. Los que no construyeron un patrimonio, “malgastaron su dinero” y no lograron capitalizar sus ganancias en bienes materiales son considerados los fracasados.

El caso de Raúl, un migrante retornado a la comunidad en 2012 después de haber pasado 25 años en Estados Unidos, ejemplifica la materialización del migrante fracasado. Raúl trabajó largas jornadas de hasta 10 horas diarias, 6 días a la semana. Aún soltero y sin hijos construyó una pequeña casa en la comunidad, patrocinó la educación de algunos de sus sobrinos, y apoyó para la construcción de una pequeña capilla familiar. Sin embargo, gran parte de sus ingresos fueron destinados “a diversión y viajes,” para su efímero placer personal, rompiendo así con la moral dominante de consumir para que se vea que “se hizo algo”. A su regreso a Zapotitlán en 2012, entre los habitantes de la comunidad él es un ejemplo del migrante fracasado, ya que no logró construir una casa espectacular, ni comprar tierras o iniciar un negocio. Raúl menciona que “[...] al estar allá tanto tiempo te das cuenta que lo que compres no dura, dejas de consumir esas cosas y empiezas a enfocarte a otras cosas [...] Eso si lo divertido, lo comido y lo viajado nadie me lo va a quitar” (Raúl, Zapotitlán Salinas, 30 de Enero 2012).

El “buen migrante mexicano” se ha caracterizado por trabajar largas jornadas en condiciones de sobreexplotación y bajos salarios; muchas veces están dispuestos a autoexplotarse sin queja alguna de sus empleadores; por ello Rouse (1989) los ha definido como “el proletariado perfecto”. Impresionantemente, los zapotitecos definen esta situación como un logro personal: “apreciaban mi trabajo”, “era el que más trabajaba” afirmaban con orgullo. “La manera es que quieren un trabajo mejor [los empleadores] y ¿quién es la mejor persona para hacer el trabajo? Los mexicanos, porque trabajan más, no exigen tanto” (Ernesto, Zapotitlán Salinas, 16 de Junio 2011). La estrecha relación entre trabajo, consumo y la forma de usar las remesas refleja entre los

migrantes de la comunidad signos de prestigio y éxito; es decir, quien consume más es más exitoso ante los ojos de la comunidad.

La migración ha contribuido al constante flujo de individuos, capital, modas, solo por mencionar algunos, entre el lugar de origen y el lugar de destino. Por tratarse de comunidades relativamente pequeñas con altos índices migratorios, el fenómeno ha tenido un gran impacto en lo económico y lo social. Los migrantes de las comunidades de México inmersos en un marco global de producción y acumulación han encontrado en la migración una posibilidad de consumo que se ha hecho explícito en las cotidianidades y dinámicas de las comunidades. De tal modo, las remesas han permitido que millones de familias mexicanas cuyo consumo anteriormente se había limitado a la subsistencia, tengan acceso a bienes primarios y secundarios a los que no podrían acceder con los salarios y oportunidades locales.

El consumo y la moral del éxito

En el estudio realizado en 2011 encontramos que los ingresos de los migrantes son destinadas principalmente a: 1. el pago de la deuda del cruce fronterizo; 2. los gastos generados en el país de destino (renta, comida, transporte, servicios, entre otros); 3. gastos médicos; 4. la manutención del hogar, la educación y el consumo de bienes materiales y; 5. la construcción o el mejoramiento de la vivienda. Mientras más prolongadas son las estancias de los migrantes en el extranjero, la dependencia de las remesas del grupo doméstico es cada vez mayor (Cobo 2008). Además, conforme las estancias son más prolongadas, mayor es el ahorro e inversiones futuras en la comunidad (Papail 2002).

Agregado al impacto tan negativo de las políticas neoliberales en Zapotitlán Salinas, el abandono del empleo en los talleres y las canteras de ónix se atribuye, en gran parte, a que los trabajadores se percataron de lo rápido que las familias con migrantes se hacían de bienes materiales y mejoraban sus condiciones de vida. En pocos años, la migración internacional “contagiaría” a más trabajadores incitándolos a emprender el viaje al norte. Durante nuestro trabajo de campo en 2011, el salario promedio de los migrantes entrevistados en Estados Unidos osciló entre los 500 y 700 dólares semanales, trabajando jornadas de más de 40 horas, la mayoría no recibía pago por horas extra trabajadas y no contaba con seguridad social. Se registraron casos de migrantes que trabajaban hasta 70 horas ganando entre 1,200 y 1,500 dólares semanales, dependiendo de la antigüedad laboral, el número de actividades realizadas y la eficiencia del trabajador. De igual manera, persistió la idea de que viajar al norte es algo temporal, cuyo objetivo es ahorrar lo más que se pueda en el menor tiempo posible, con la esperanza de retornar a la comunidad y tener una vida digna. No obstante, al tratarse de un salario internacional (Corona 2007), al regresar a la comunidad, los migrantes se han enfrentado a las mismas condiciones que los motivaron a abandonar el terruño.

Tras los nuevos estándares de vida alcanzados, que permitieron tener un mayor consumo, y las nuevas exigencias del hogar, los migrantes se han visto forzados a emprender nuevamente el viaje hacia el norte (Mines 1981; Reichert 1981; Wiest 1984). De este modo, el viaje o los viajes han estado delimitados por metas y objetivos de corto y largo plazo. “[...] yo trabajé con judíos [en Estados Unidos], trabajaba ahí hasta 14 horas y sacaba 1,200 dólares a la semana [...] Trabajaba mucho, pero así también gastaba

uno, cosa que nunca hubiera ocurrido aquí [en Zapotitlán]” (Gilda, Zapotitlán Salinas, 29 de Enero de 2012).

Las estadías de los migrantes y el número de viajes se encuentran asociados con el número de dependientes, con las necesidades del hogar y la fase del ciclo de vida del migrante y del hogar (Massey et al. 1990). En muchas ocasiones, la “necesidad” de migrar aumenta con las deudas en el hogar, el incremento de los gastos (hijos, educación, festividades), los imprevistos de salud y/o la construcción de la vivienda. Debido a que hablamos de metas a corto y largo plazo, el ahorro y la inversión de las remesas han quedado como el rubro menos atendido por las familias con migrantes (Cobo 2008, 2011; Massey et al. 1990). Los motivos mencionados suelen ser aquellos que en su mayoría han justificado la salida de cientos de migrantes de sus comunidades de origen y sus prolongadas estadías en el otro lado. El deseo de migrar no se ha visto limitado por el género, como se mencionó anteriormente, hombres y mujeres jóvenes han conformado el flujo migratorio una vez que se consolidó y las redes se fortalecieron.

El uso del dinero ganado del otro lado de la frontera es utilizado de diferentes maneras entre los migrantes zapotitecos. “Los jóvenes con pocas responsabilidades familiares tendrán prioridad en el uso de las remesas para permitirse el lujo de casarse, pagar los gastos de festividades, pasar un buen tiempo, o financiar otra estancia” (Conway y Cohen 1998:32, traducción mía). Los migrantes casados en la comunidad han dado mayor prioridad a la adquisición de tierras, la construcción de una vivienda, la educación de sus hijos y garantizar su bienestar (Conway y Cohen 1998).

El 60.3% de los zapotitecos viajaron solteros en su primera salida; el 32.1% casados; el 6.6% en unión libre y menos del 1% divorciados o separados. Durante su última salida, el 22.4% viajaron solteros; el 67.3% casados; el 9.1% en unión libre y el 1% divorciados o separados. Un gran número de zapotitecos que viajaron solteros a Estados Unidos durante su primera salida ahorraron para regresar a la comunidad, se casaron y reemprendieron el camino al norte para pagar las deudas de la boda y la manutención del nuevo hogar y los hijos. Este ha sido un patrón extensamente documentado en el occidente, centro y sur de México en diferentes temporalidades del circuito migratorio México-Estados Unidos (Binford 2004; Conway y Cohen 1998; Cornelius et al. 2010; Durand y Massey 2003).

Una vez que los zapotitecos llegan a su destino y logran establecerse laboralmente, sus primeros sueldos suelen ser destinados al pago de la deuda generada por el cruce de la frontera. Otro grupo aseguró destinar sólo una parte de su salario a este pago, ya que el dinero había sido prestado por familiares o amigos y, por lo tanto, la exigencia no era inmediata. Esto les permitió mandar gran parte de sus salarios a sus familiares en México para cubrir gastos y deudas en la comunidad. De manera más reducida, algunos migrantes, cuyo empleador patrocinó su viaje, mencionaron haber pagado su deuda con su lealtad y trabajo, ya sea que el patrón condonara la deuda o dedujera una parte en cada salario del migrante hasta cubrirla.

La cuota del cruce fronterizo y el tiempo para llegar a su destino en Estados Unidos se han disparado exponencialmente en la última década. Los migrantes que salieron en la década de los ochenta y noventa pagaron entre 800 y 1,200 dólares

dilatando, entre cuatro y siete días para cruzar la frontera. Entrado el siglo XXI las cuotas oscilaron entre los 1,500 y 2,000 dólares hasta finales del año 2005, con periodos de cruce de entre ocho y doce días. Iniciado el 2006 las cuotas registraron cifras de hasta 5,000 dólares en el 2010; los costos se elevaron por intentos fallidos por cruzar la frontera (véase capítulo VII). Para el 2011, algunos de los entrevistados afirmaron haber intentado cruzar la frontera sin suerte alguna, en ocasiones permanecieron en ciudades fronterizas por más de un mes sin lograr cruzar quedando fuertemente endeudados a su regreso a la comunidad.

La mayor parte de los zapotitecos que viajaron a Estados Unidos lo hicieron con la finalidad de mejorar el consumo de bienes primarios y la solvencia de los gastos de manutención del hogar. En estudios realizados en el occidente de México, estas mejoras en el consumo se han visto reflejadas en cambios en la dieta del hogar por productos de mayor costo y calidad y el consumo de servicios (Cobo 2008, 2011). En el caso de los zapotitecos, quienes tenían urgencias médicas de algún familiar y/o liquidez de deudas generadas por partos, ceremonias cívicas u otro tipo de deudas dieron prioridad a estos pagos, las necesidades básicas del hogar de manera modesta. Una vez pagadas las deudas, la mayoría de los migrantes ha enfocado el uso de las remesas en la compra de productos a los que anteriormente no tenían acceso, sin discriminar entre bienes primarios y secundarios.

El esposo de Cecilia migró a Estados Unidos con la finalidad de cubrir el tratamiento médico de su hijo quien, desde su nacimiento, contaba con una enfermedad difícil de tratar. Tras cubrir los gastos médicos después de dos años de ausencia regresó a

la comunidad para conocer a su segunda hija, al poco tiempo migró nuevamente al norte para cumplir con las nuevas exigencias económicas del hogar tras la espera de un tercer hijo. Doce años después, el esposo de Cecilia continúa en el norte, como ella menciona “los gastos nunca se acaban”. Primariamente fueron los gastos médicos, posteriormente los gastos del parto de sus otros dos hijos, la construcción de la vivienda, la manutención del hogar, la educación de sus hijos y la apertura de un negocio.

La adquisición o el mejoramiento de una vivienda continúa siendo la meta prioritaria para los zapotitecos. Los ahorros durante los primeros años en Estados Unidos, son invertidos en la construcción y acondicionamiento de la vivienda, tal como se ha encontrado en regiones de larga tradición migratoria del occidente de México (Durand y Massey 2003). Debido a los altos costos que implican la construcción y el mejoramiento de la vivienda, esta meta no suele ser la primera en ser alcanzada. En trabajos realizados sobre el uso de las remesas se ha registrado que los migrantes que tienen fijada la construcción de la vivienda como meta prioritaria ponen en marcha el proyecto después del primer año. No obstante, dados los altos costos, el resultado se ve en un plazo de dos a tres años después de iniciado el proyecto (de la Rosa et al. 2006).

Las casas de adobe y lámina y los techos de teja y lámina están desapareciendo en las comunidades con migrantes de México. Estas construcciones son percibidas entre los habitantes como un indicador de pobreza (Reichert 1981; Wiest 1979). Actualmente los zapotitecos prefieren las casas construidas de ladrillo y techos de concreto, con ventanas de vidrio, pisos de azulejo y puertas metálicas (Lee 2008) como lo encontrado por Joshua Reichert (1981) en Guadalupe, una comunidad en el occidente de México. “Estas

viviendas, se afirma, son análogas en diseño a las que están siendo construidas por la creciente clase media urbana en México como símbolo de modernidad” (Reichert 1981:59, traducción mía).



Foto 9. Casa de familia migrante (fotografía del autor 2012).

Del total de los hogares encuestados, 84% reportó contar con tenencia propia de la vivienda. El 22% de las viviendas fueron heredadas, 65% fueron construidas con ahorros. El 38% de los hogares reportó haber construido su vivienda con dinero proveniente de Estados Unidos; 75% de las viviendas eran de ladrillo y techo de cemento. Del total de estas viviendas, 74% pertenecen a hogares con miembros con experiencia migratoria internacional.

Algo similar ha sucedido en cuanto a la calidad y los servicios del inmueble. Todos los hogares reportaron contar con electricidad; 81% con drenaje, 77% con, al menos, un baño al interior de la casa, 59% con agua caliente, 77% con refrigerador; 67% con lavadora, 88% con televisor a color y 48% con algún vehículo motorizado. Bienes que, como mucho de los migrantes afirman, no hubiera sido posible adquirirlos sin las remesas enviadas por familiares de Estados Unidos.

Pocos zapotitecos tienen otras propiedades. La mayoría de los migrantes han obtenido el predio donde edificaron su vivienda por compra, con ahorros o por herencia, esta última forma es la de mayor incidencia. Debido a las condiciones económicas precarias en la que la mayoría de los hogares de la comunidad se encuentran, la adquisición de otros terrenos resulta difícil. Quienes pudieron comprar un terreno, lo utilizaron para construir su vivienda. La mitad de los 12 hogares con migrantes seguidos a lo largo de año y medio reportó haber heredado el terreno en el que edificaron su vivienda. Cuatro hogares compraron un terreno para la construcción y dos no compraron terreno ni construyeron una vivienda.

Es imposible no percatarse del alto número de bienes materiales secundarios con los que cuentan las viviendas con migrantes. Algunas se encontraban equipadas con pantallas LED de grandes dimensiones, computadores de escritorio y portátiles, celulares costosos, aparatos de reproducción de música, minicomponentes, entre otros. Además de mejorar los estándares de vida de los hogares, estos bienes son símbolos de prosperidad y éxito en la comunidad y están ligados estrechamente a la moral del éxito (Binford 2004; Cordero 2007; Reichert 1981; Wiest 1979).

El mercado global de deseos

“El consumo se conforma como un marcador simbólico de la posición social que se ocupa dentro de la estructura social” (López de Ayala 2004:163). Jean Baudrillard (1998) sostuvo que el consumo, además de su uso práctico, ha estado estrechamente ligado a cuestiones de prestigio y estatus social.

El consumo no es sólo un proceso que consista en apropiarse de algo y utilizarlo, sino que equivale también a asumir el sistema simbólico establecido. Y, es consecuencia, que quienes nos proporcionan las cosas que consumimos nos estén suministrando al mismo tiempo los valores dominantes. Esto fundamenta teóricamente la estrategia desarrollo de marca o *branding*. (Henao y Córdoba 2007:25).

Los zapotitecos no solo han sido expuestos a un sistema de producción y acumulación capitalista globalizado, también al deseo y el consumo que cierran la pinza del proceso capitalista. Principalmente aquellos con familiares migrantes son quienes cuentan con un acceso preferente a esos bienes. Entre habitantes de la comunidad, especialmente entre los jóvenes, ya no es suficiente cubrir los requisitos básicos del hogar, como casa, comida y sustento, marcas como *Sony, Apple, Samsung, LG, Nike, New Era*, entre otras, han pasado a ocupar un importante lugar en los gustos de los zapotitecos.

Vestir y calzar marcas prestigiosas son indicadores de estatus entre los habitantes de la comunidad. Entre los varones existe el deseo por poseer artículos deportivos de equipos profesionales de baloncesto y béisbol estadounidenses como *Nike, Adidas, Jordan, Old Navy y New Era*. Bermudas, gorras, jerséis y tenis forman parte de su

vestimenta. El símbolo de éxito y prosperidad de los migrantes se refleja en la posesión de esos artículos que, en ocasiones, marcan la inclusión o exclusión de un grupo, especialmente entre niños y adolescentes. Durante trabajo de campo, en repetidas ocasiones me preguntaron: “¿Por qué siempre traes esos tenis?” ¿”Qué, no te alcanza para otros?”. También recibí comentarios como “Te vamos a cooperar para comprarte otros *shorts*”.

Un grupo de zapotitecos asentados en la ciudad de Nueva York mencionaron que, conforme la migración se ha generalizado en la comunidad, el consumo de bienes secundarios se ha intensificado considerablemente. Los migrantes señalaron que sus familiares en México exigen cada vez más artículos de marcas y modelos específicos. “Antes solo mandábamos la ropa que encontrábamos en oferta, pero ahora ya quieren puro *Jordan*”, anotó Mauricio, quien ha permanecido en la ciudad de Nueva York más de siete años, a lo que agrega:

[...] ya lo vemos como si nada, tenemos celulares, tenis, buena ropa, podemos enviar dinero y demás, la tenemos tranquila todos. Por aquí trabajamos no tan pesado porque ya no es el punto matarnos para regresar al siguiente año a la comunidad [...] Yo no sé cómo es la situación ahora, pero ya en Zapo todos andan con *iPhone* o con unos tenis *Jordan* [...] Aquí cualquiera tiene un buen celular, los vas pagando poco a poco o unos ya solo compran el celular y así lo tienen. Me acuerdo de los primeros celulares que mandábamos a México, no tenía sentido [porque] allá ni servían [...] Se ha vuelto así, celulares, tenis, ropa eso es lo que les interesa ahora (Mauricio, Nueva York, 23 de Junio 2013).

Manuel, un migrante que regresó a la ciudad de Nueva York tras una estancia en la comunidad de cuatro años, en consonancia con el comentario de Mauricio, señaló:

[...] ya es más fácil comprarte tenis o celulares, vas a *Coppel* y ahí lo vas pagando y pagando poco a poco. Ya sale más barato enviar el dinero a tu esposa o a tu familia para que vayan a una tienda allá y se compren unos buenos tenis. Aquí salen más baratos, pero el envío es lo que los hace más caros. Ya nada más es la idea que te los mandaron de Estados Unidos y no tanto el valor de los tenis (Manuel, Nueva York, 23 de Junio de 2013).

Omar, un migrante con una larga trayectoria migratoria mencionó haber mandado en repetidas ocasiones tenis de marcas *Nike* y *Jordan*, y playeras *Old Navy* que sus hijos le habían pedido:

[...] compraba yo tenis para todos, tengo el número de ellos, compraba y compraba y compraba, hasta unas 25 o 30 playeras para mujer y hombre mandaba...

Alison: Entonces, los hijos ¿qué pedían de usted, qué querían de Nueva York?

Omar: Pues casi, por lo regular, que los tenis, siempre los tenis.

Alison: Es que jugaban básquet ¿verdad?

Omar: Sí, todos juegan básquet. Entonces les mandaba yo los tenis y a veces playeras. De los aparatos, casi no, no les mandé, que *iPod*, cosas buenas, no. A veces no, cómo dijera, aparentemente es mucho dinero que gana uno, pero a veces no alcanza. (entrevista con Omar 21 de Junio de 2012).

Entre los que se quedan y los que se van existe la disyuntiva de consumir o ahorrar. A pesar de mejorar su estándar de vida y el de sus familias y elevar su nivel de consumo, los migrantes zapotitecos permanecen en el último escalón de la jerarquía laboral estadounidense. Situación de la que quienes permanecen en la comunidad no son conscientes y que se ha opacado aún más al recibir artículos de lujo que les envían sus

familiares establecidos en el norte, quienes buscan remediar las largas ausencias y la situación en la que se encontraba el hogar antes de que migraran. En repetidas ocasiones los migrantes aludieron a la “desvinculación” entre su arduo trabajo y el fetiche del consumo mencionando que no se valoró su sacrificio o “piensan que tienen un árbol de dinero”.

El caso de Omar encarna claramente la perversa relación entre la explotación y el fetiche del consumo. En repetidas ocasiones Omar permaneció en el norte largo tiempo para dar a su familia un estándar de vida digno. Omar logró cumplir todas sus metas (vivienda, negocio, educación universitaria para sus cinco hijos), además, dotó a sus hijos con artículos lujosos como vestimenta, calzado y aparatos electrónicos. A su regreso a la comunidad de “manera definitiva”, siente una gran decepción por el rechazo de su familia al no poder cubrir los estándares de consumo a los que se acostumbraron. Como él menciona, “no valoraron todo el sacrificio de irme por tanto tiempo y sin verlos”.

Pero el envío de mercancías no ha sido unidireccional. Largas estadías en la urbe neoyorquina ha generado entre los zapotitecos sentimientos de nostalgia que han sido sedados con productos enviados por sus familiares. Mientras en México imploran por mercancías de marcas transnacionales, del otro lado se reclaman los productos del terruño. Muchos zapotitecos mandan a sus familiares comida, medicamento (alópatas y homeópatas), bebidas. Tanta es la demanda de estos que existen en la comunidad agencias locales de envío e individuos con estatus de residentes o ciudadanos que viajan cada uno o dos meses entre la comunidad y Nueva York llevando artículos.



Foto 10. Paquetería la Poblanita, casa de envíos en la comunidad (fotografía del autor 2012).

[...] extraño mucho la comida de México, en especial unas nueces, pero que ahora con los envíos era más fácil recibir cosas así que le pido a mi mamá que las envíe. Me mandó unas semillas y también una botellita de *Coca-Cola* con garambullo [un licor tradicional de la comunidad] adentro y unos chiles que me llegaron. Pero cosas que me ha mandado como remedios y eso no llegan, entonces yo creo que eso es más difícil, porque me ha mandado como dos veces y nunca me han llegado, yo creo que eso sí lo detienen y no lo dejan pasar (Beatriz, Nueva York, 20 de Junio de 2013).

A lo largo de este capítulo hemos visto la autoexplotación como un proceso naturalizado a través del cual los zapotitecos han logrado alcanzar sus metas y objetivos expresados en las frases “trabajar para matarse” y “los que dan tristeza”. Los cambios en estos patrones se han expresado en un mayor consumo –principalmente de bienes secundarios- lo que hoy es sinónimo de prosperidad y prestigio en la comunidad.

La migración recurrente y las largas estadías del otro lado han sido las principales estrategias de los zapotitecos para mantener un mejor estándar de vida. Los testimonios de los migrantes retornados están plagados de historias de frustración al no lograr solventar los gastos del hogar a su retorno, por lo que el regreso a Estados Unidos vuelve a aparecer como una opción.