

## Frontera sobre ruedas

### *Las camionetas y la industria de la migración*

RUBÉN HERNÁNDEZ LEÓN

**E**n *The Age of Migration*, Castles y Miller hacen referencia a la existencia de una “industria de la migración con un fuerte interés en la continuación de la migración” (Castles y Miller, 1998: 26). En la siguiente edición de su texto, los autores señalan que la industria de la migración está integrada por

...personas que se ganan la vida organizando los movimientos migratorios como agentes de viajes, enganchadores, intermediarios, intérpretes y vendedores de bienes raíces. Dichas personas van desde los abogados que dan asesoría sobre las leyes de inmigración, hasta los traficantes que transportan migrantes ilegalmente a través de las fronteras (Castles y Miller, 2003: 114) [traducción del autor].

A pesar de la lucidez de su planteamiento, no abundan sobre las razones que explican la existencia de tal industria, sus funciones y la relación que guarda con los principales actores y estructuras de la migración internacional, como las instituciones estatales, los empleadores y los propios migrantes. Tampoco aclaran cómo surgen, por qué persisten y cuándo desaparecen determinadas actividades y servicios vinculados con dicha industria y la movilidad humana transfronteriza.

No obstante tener una presencia constante en los flujos internacionales de población, la industria de la migración no ha sido objeto de una teorización

sistemática y los pocos estudios existentes no han generado una agenda de investigación integral y de largo plazo. Relegada a sus dimensiones ilegales e informales, ha sido más bien un tema menor en los estudios migratorios. El presente trabajo es parte de un esfuerzo más amplio por entender y teorizar, desde las perspectivas inductiva y cualitativa, sobre la industria de la migración y su contribución al proceso social y político de la migración internacional. Si bien no se busca construir una teoría general, es necesario adoptar una definición amplia, aunque provisional, del objeto de estudio. Esta definición no constituye más que un armazón cuyo contenido depende del análisis de sistemas migratorios específicos y de distintos momentos históricos.

La industria de la migración es el conjunto de servicios privados especializados que facilitan y sostienen la movilidad humana internacional y los comportamientos sociales que le son propios: la comunicación entre los inmigrantes y los familiares que dejan atrás, la transferencia de recursos entre países de recepción y envío de migrantes y los desplazamientos geográficos a través de las fronteras, entre otros. Los servicios en cuestión se ofrecen y cobran en efectivo por empresarios de la migración. Dentro de sus actividades se encuentran el tráfico y reclutamiento de mano de obra, el préstamo de fondos para costear los gastos, el transporte, el envío de remesas monetarias y en especie, la producción y distribución de documentación falsa, la asesoría legal, la promoción de

destinos migratorios (a través de oportunidades laborales, de vivienda y negocios) y la comunicación entre los inmigrantes y sus lugares de origen. Anticipamos que los actores y actividades específicas que integran toda esta industria manifiestan cierta variación histórica que depende de las políticas de emigración e inmigración, de las condiciones sociales y económicas prevalecientes en los países expulsores y en los receptores de flujos migratorios, así como de la demanda de trabajadores, y de la selectividad y tamaño de la población inmigrante en el lugar de destino.

En este trabajo nos concentramos en los servicios proporcionados por pequeñas empresas informales de transporte de remesas, identificadas por el uso de camionetas tipo van empleadas para recorrer distintos puntos geográficos de los circuitos migratorios que unen a México y Estado Unidos. Un caso es el de Springfield, una localidad del estado sureño de Georgia comunicada principalmente con el centro-norte y el centro-occidente de México.<sup>1</sup> Motivados por oportunidades de empleo en la producción de alfombras, disponibilidad de vivienda barata y una mejor calidad de vida en destinos tradicionales como Los Ángeles y Chicago, numerosos inmigrantes mexicanos, centroamericanos y sus familias se asentaron en Springfield durante los años 90. Enclavada en la región sureste de Estados Unidos, zona de gran ímpetu en la formación de nuevas comunidades mexicanas durante la década en cuestión, la pequeña ciudad de Springfield vio cómo su población de origen hispano aumentó de 1 422, en 1990, a 11 219, en el año 2000. Así, llegó a sumar hasta 40% de los habitantes de la localidad.<sup>2</sup> Una encuesta realizada en 1997

a padres de familia con hijos inscritos en escuelas públicas locales mostró que 90% de los adultos hispanos había nacido en México (Hernández León y Zúñiga, 2005; Hernández León y Zúñiga, 2000; Bankston, 2007; Vásquez, Seales y Marquardt, 2008).<sup>3</sup>

Esta masa crítica poblacional ha dado lugar a una oferta sumamente variada de actividades y servicios que son parte de la industria de la migración: compañías de transporte terrestre, agencias de viaje, comercios que atienden las necesidades de comunicación y envío de dinero a los lugares de origen, agencias de bienes raíces especializadas en el mercado inmigrante y una economía subterránea de *rañeros*, *coyotes*, prestamistas, contratistas y “gestores” de papeles. La función de estos servicios no sólo es atraer más inmigrantes a Springfield, sino mantener en contacto a la población mexicana de este nuevo destino con sus lugares de origen y satisfacer necesidades que resultan de este proceso, como el envío de remesas.

Además de transportar remesas, las camionetas trasladan paquetería (o remesas en especie) y pasajeros entre los dos países. Esta combinación de servicios es típica de estos pequeños negocios. Con la mirada puesta en este segmento de la industria de la migración, nos planteamos las siguientes preguntas: ¿cómo operan estas pequeñas empresas de la movilidad humana?, ¿cuál es su organización social? y ¿de qué manera contribuyen al proceso social de la migración internacional?

En virtud de sus procedimientos inductivo y cualitativo, el presente trabajo se aleja del modo de exposición tradicional de los artículos de revistas aca-

<sup>1</sup> Según Durand, un circuito migratorio es un sistema social de flujos de población internacionales e internos interactuando “en un complejo entramado de relaciones sociales y económicas” (1988: 26), que “incluye la movilización de información, bienes, capitales, servicio [y] se asemeja a un circuito integrado de corriente alterna, por la cual los flujos se mueven en múltiples direcciones y con distintas intensidades” (1988: 43).

<sup>2</sup> La población total de Springfield pasó de 21 761 en 1990, a 27 912 en el año 2000. El condado en el que se ubica dicha localidad vio

cómo su población total pasaba de 72 462 en 1990 a 83 525 en 2000.

<sup>3</sup> Se carece de datos precisos sobre el estatus legal de estos inmigrantes, por tanto, sólo podemos señalar, a grandes rasgos, que incluye un segmento probablemente minoritario de ciudadanos naturalizados y residentes legales permanentes y un sector mayoritario de indocumentados que ha emigrado directamente de México. Los hijos de estos inmigrantes (documentados o no), nacidos en Estados Unidos, reciben automáticamente la ciudadanía norteamericana.

démicas. Luego de presentar los métodos que se utilizaron para la recolección de datos, se muestran los materiales cualitativos y etnográficos sobre los orígenes y funcionamiento de los pequeños negocios en cuestión. En seguida se analiza cómo contribuyen dichos negocios a la movilidad humana internacional y, finalmente, se discute las implicaciones de este estudio para conceptualizar la industria de la migración.

## MÉTODOS

Los datos que conforman la base empírica de este estudio fueron obtenidos en dos períodos de trabajo de campo durante los veranos de 2003 y 2006 en la pequeña ciudad de Springfield y en el estado de Guanajuato. En estos lugares, una asistente de investigación y el autor entrevistamos a los dueños, operadores, empleados y clientes de siete empresas de camionetas. Dichas entrevistas tuvieron lugar en hogares, restaurantes y en los locales que los *camioneros* utilizan como base de sus operaciones para recibir envíos, almacenar paquetería y recoger pasajeros tanto en Georgia como en Guanajuato. Las entrevistas con los operarios y propietarios de estas pequeñas compañías fueron realizadas con una guía de preguntas abiertas con el fin de indagar sobre la biografía, la experiencia empresarial y el historial migratorio de la persona; el perfil y la trayectoria del negocio desde su gestación; el papel y las fuentes de capital social y monetario en la formación de la empresa, así como las relaciones con socios, trabajadores y clientes.

Las entrevistas con empleados y clientes siguieron un formato diferente. En estos casos no se utilizó una guía preestablecida. Dichas entrevistas se realizaron de forma menos estructurada y más a nivel de diálogo, aunque en el caso de los usuarios de estos servicios siempre se les preguntó acerca de las opciones disponibles para el envío de remesas a México, los costos y montos que normalmente remiten y las razones por las cuales seleccionan una u otra opción. Además de las entrevistas, se llevaron a cabo obser-

vaciones etnográficas en los lugares y locales utilizados por los camioneros para recibir envíos y recoger pasajeros. Éstos van desde estacionamientos de tiendas y centros comerciales hasta locales comerciales adaptados como oficinas y, en el caso de Guanajuato, casetas telefónicas y casas habitación transformadas en puntos de llegada y distribución de las camionetas. Las observaciones generaron datos y memorandos etnográficos en torno a la organización social de estos negocios, las interacciones entre los camioneros, sus asistentes y la clientela que los frecuenta, así como los montos de las remesas y el contenido de los envíos en especie. El día y las horas previas a la salida de las camionetas de Springfield rumbo a México resultaron sumamente valiosas desde el punto de vista de las observaciones etnográficas, ya que son momentos en los que la actividad se intensifica notablemente.

Para fines de la presentación del material etnográfico detallado, hemos seleccionado dos de las siete empresas que formaron parte del estudio.<sup>4</sup> La primera de ellas se especializa en el circuito migratorio de Springfield, el norte de Zacatecas y el este de Durango, mientras que la segunda enlaza esta pequeña ciudad con una serie de localidades que van desde la Huasteca tamaulipeca hasta el estado de Guanajuato. Asimismo, mientras aquella empresa se concentra en el transporte de remesas en efectivo, ésta parece especializarse en el movimiento de remesas en especie. La selección de estos negocios obedece a razones circunstanciales pero también a criterios analíticos. En ambas empresas se tuvo un mayor acceso a distintos informantes que en los demás casos, lo cual nos permitió profundizar en los detalles de sus orígenes y funcionamiento. Por otro lado, los circuitos migratorios en los que estos transportistas se concentran –Guanajuato y Zacatecas– representan los dos estados que más in-

<sup>4</sup> Con la excepción de las ciudades y zonas metropolitanas, los nombres de las localidades y los municipios donde operan las empresas de camionetas en ambos países son todos ficticios.

migrantes mexicanos aportan a Springfield (Zúñiga y Hernández-León, en prensa).

### LAS CAMIONETAS DE SPRINGFIELD

Las pequeñas empresas de transporte que los inmigrantes llaman *las camionetas* están generalmente conformadas por un dueño que frecuentemente hace las veces de chofer u operario, ayudantes que realizan múltiples funciones desde cargar los vehículos hasta conducirlos rumbo a México y, en algunos casos, recepcionistas que proporcionan información, reciben y acomodan los envíos en la oficina y almacén del negocio. Quienes han alcanzado la estabilidad y el éxito necesarios como para rentar un local, suelen añadir otros servicios y actividades que les permiten maximizar su inversión: venta de dulces, artesanías y productos mexicanos, servicios de taxi, renta del espacio y equipo para fiestas, entre otros usos.

En ocasiones, los camioneteros operan desde sus hogares, los cuales funcionan como depósitos de la paquetería que luego es trasladada a las parrillas y remolques del vehículo —aditamentos que permiten transportar cantidades significativas de cajas y bultos. Estos transportistas, sin un local propio, cambian sus operaciones a los estacionamientos de tiendas y supermercados de los barrios mexicanos de Springfield durante los fines de semana y en especial los sábados, que son los días de salida. Por allí pasa un desfile constante de personas que se aprestan a enviar dinero, paquetería e inclusive correspondencia, a distintos estados y localidades de México, y no es extraño presenciar las negociaciones entre operador y cliente sobre el precio de envío del paquete y si se puede incluir en el viaje que inicia ese día.

Las camionetas también ofrecen servicio de transporte de pasajeros, aunque una van normalmente sólo tiene cupo para unas ocho o nueve personas. Algunos negocios recogen pasaje en pueblos cercanos a Springfield o en ruta hacia la frontera. De regreso de Zacatecas y Guanajuato, las camionetas tras-

ladan viajeros que se dirigen a Georgia, aunque algunos prefieren no llevar personas con visa de turista, por la incertidumbre de que les permitan recibir autorización para internarse a los Estados Unidos.

Las camionetas suelen ser negocios familiares, manejados a veces por matrimonios que comparten distintas responsabilidades administrativas, aunque la conducción del vehículo está exclusivamente a cargo de los hombres. A estas parejas se les suman familiares que, ya sea en Springfield o a lo largo de la ruta, proporcionan distintos tipos de apoyo para el funcionamiento del negocio. Entre éstos destaca el uso de sus viviendas como “centrales” para dejar envíos en localidades expulsoras del circuito migratorio. Aparte de los vehículos, la herramienta de trabajo de mayor importancia para los camioneteros es el teléfono celular que les permite mantenerse en contacto con ayudantes y clientes en todo momento, y facilita modificar rutas y resolver problemas de logística.

La pequeña ciudad de Springfield cuenta con cinco a siete servicios de camionetas que se especializan en distintas localidades y regiones del centro-occidente y centro-norte de México, pero claramente ancladas en los estados de Guanajuato y Zacatecas que, como ya señalamos, son los estados que más aportan inmigrantes mexicanos a esta localidad. Sin embargo, un camionetero con más de diez años de trabajo en este campo dio cuenta de un descenso notable en el número de negocios que, asegura, hace algunos años era de diez. Enseguida nos adentramos en los casos de dos empresas de camionetas en los que profundizamos para realizar este trabajo.

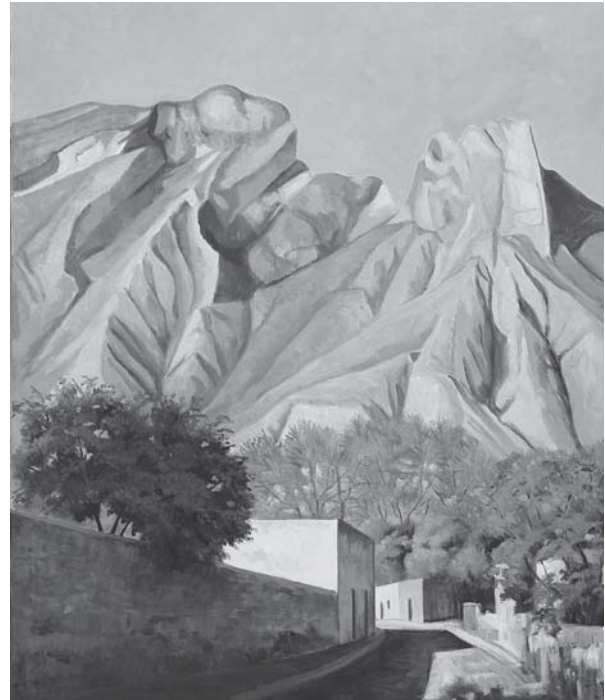
Como se señaló previamente, los negocios en cuestión se diferencian por su especialización: uno en remesas en efectivo y el otro en especie. Llamaremos a aquéllas las camionetas Springfield-Zacatecas y a éstas, Springfield-Guanajuato. Otra observación importante consiste en que mientras que las camionetas que cubren la ruta Springfield-Zacatecas dan servicio a un circuito migratorio definido, anclado en un municipio del norte zacatecano colindante con

Durango; la empresa especializada en paquetería dejan encargos a través de un largo recorrido: Tamaulipas, la Huasteca potosina y queretana y los municipios guanajuatenses próximos a Michoacán. A lo largo de esta ruta, la camioneta entrega paquetes (y remesas en menor medida) o los envía por autobús a pueblos y ranchos cercanos pero que no forman parte de su recorrido. Por ejemplo, la camioneta deja paquetes en Tampico, posteriormente enviados a Veracruz. Al igual que otros servicios, éste transporta las cajas y bultos en un remolque.

Las camionetas Springfield-Zacatecas cuentan con unos 100 clientes regulares, a quienes se les cobra como comisión el equivalente a 5% de lo que remiten. Por transportar una caja grande de ropa se cobra 120 dólares, misma cantidad que cuesta llevar un pasajero, en viaje de ida, hasta Zacatecas. Los clientes envían zapatos, estufas, lavadoras, televisores y estéreos, entre muchas otras cosas. Mandar una estufa, por ejemplo, cuesta 200 dólares. Las camionetas que realizan el viaje Springfield-Guanajuato cobran una comisión de 10 dólares por remesas de hasta 240 y 5% a los envíos que sobrepasan esa cantidad. El costo de paquetería depende del tamaño y valor de lo que se manda. Así, mandar una lavadora de un valor aproximado de 500 dólares cuesta 180, cargo similar al que cobran otros negocios de camionetas en Springfield.

A su llegada al municipio zacatecano de Villalpando, las camionetas reparten sus entregas de dinero en efectivo, en dólares y a domicilio, en los ranchos y localidades rurales de la región, la cual incluye municipios tanto de Zacatecas como de Durango. Un cliente originario del municipio de San Martín, Durango, explica las razones por las que usa este servicio:

En primer lugar, de donde somos nosotros mandamos con ellos porque con nosotros no hay bancos, no hay casas de cambio, no hay nada de eso. Y para cambiar, o para recibir a una casa de cambio, o para cambiar, uno tiene que ir aproximadamente una hora y media a donde sí hay



bancos. Es por eso [que], como hay esa facilidad, uno mejor lo manda por la [camioneta] van. Vamos a decir que voy a mandar 100 ó 500 dólares. Yo los mando y les tengo que hacer una llamada a ellos para que vayan a tal parte: “Yo les mandé 500 dólares. Vayan a Torreón, Coahuila, a recibirlo”. Y tienen que ir allá [donde] hay más movimiento. Para ir, ellos tienen que usar transporte y con las van no, allí llega. Si hay alguien por ahí lo llevan hasta la casa.

Este mismo cliente compara otras ventajas de enviar su dinero por medio de las camionetas en relación a las compañías de transferencias electrónicas:

La ventaja que hay es que no se tarda mucho, llegan rápido y como usted lo manda en dólares. Así llega allá. [En cambio] por las compañías, si uno manda cien dólares, ahí le van a cobrar como unos diez. Pero allá donde lo van a recibir ellos ponen su precio a cuánto lo pagan. Vamos a suponer que mando cien dólares de aquí [Springfield]



por Western Union o por el banco que esté allá, ahorita anda en 9.10 [pesos el dólar], pero le van a pagar 8.80. ¡Pierde!

Las camionetas funcionan con horarios y días de salida que se cumplen con regularidad. Además, todas las empresas de camionetas realizan un viaje por semana y algunas de ellas alternan rutas y destinos finales. El camionetero que sale rumbo a Zacatecas el sábado, está de regreso en Springfield el jueves. La regularidad y efectividad del servicio resultan clave para atraer y retener la clientela, que suele dejar de frecuentar un negocio si, por cualquier motivo, los viajes no se realizan o se presentan problemas con las entregas. A su regreso de México, las camionetas transportan pasajeros y sobre todo pan, tortillas, comida, medicinas y ropa, que los familiares envían a los “ausentes” con cargo al destinatario. Sin embargo, los dueños y conductores de los vehículos frecuentemente disuaden a sus clientes de enviar o llevar consigo artículos de acceso restringido como quesos y productos agrícolas, los cuales pueden provocar decomisos y multas de los aduanales norteamericanos. Aun así, una madre de familia de Guanajuato relató cómo sus hijos, que viven en Springfield, seguido le piden “camotes del cerro”, por lo que ella los pizca, cuece y manda en las camionetas.

Las dos empresas estudiadas con mayor detalle para este trabajo ilustran aspectos relevantes de la organización social de la industria de las camionetas. El negocio que da servicio a la ruta Springfield-Guanajuato logra cubrir este largo recorrido por pueblos y ciudades del interior de la República Mexicana gracias a que el dueño usa como base de operaciones las casas de familiares y amigos, donde deja paquetes y cajas que los clientes pueden recoger más tarde. De esa manera, este inmigrante ha desarrollado una red de contactos a lo largo de su ruta, la cual usa para llevar a cabo su negocio y resolver problemas cotidianos, como las fallas del vehículo. Estos contactos no sólo radican en México sino también en Estados

Unidos y en puntos estratégicos de la geografía binacional, como la frontera. En su camino hacia el sur, el dueño recoge pasajeros y paquetería en el restaurante de un amigo, ubicado en los suburbios mexicanos de la ciudad de Atlanta. De regreso rumbo a los Estados Unidos, la camioneta se detiene en Matamoros para recoger a personas que van a Georgia. La parada es la casa de una hija del propietario.

Otro ejemplo que permite adentrarnos y entender la organización social de esta actividad es cómo se deciden las rutas de entrega. Una vez en territorio mexicano, las camionetas Springfield-Guanajuato empiezan a repartir remesas y paquetería en la Huasteca tamaulipeca, zona donde todavía reside su familia y de donde es originario el dueño y conductor. Se podría asumir que el recorrido que sigue este camionetero simplemente combina la ubicación de sus contactos con las comunidades y estados de origen de los inmigrantes que residen en Springfield y Atlanta. Pero hay un factor adicional, importante y menos evidente. Los propietarios de los dos negocios de camionetas en cuestión se pusieron de acuerdo para diferenciar sus rutas y evitar la competencia directa entre sí. Así, mientras que el primero cruza la frontera por Laredo-Nuevo Laredo y atraviesa Monterrey y Torreón para luego realizar entregas en la zona donde colindan Zacatecas y Durango, el segundo entra por Brownsville-Matamoros y luego recorre la Huasteca y el Bajío. Cabe precisar que estos dos propietarios no están asociados formalmente; sin embargo, gracias al acuerdo que mantienen, intercambian consejos e información sobre cómo manejar el negocio y enfrentar sus respectivos riesgos.

Hemos señalado con anterioridad que estos servicios son fundamentalmente actividades informales, ya que la mayoría no tiene permisos ni seguros comerciales para el transporte de carga y de pasajeros. En algunos casos, los propietarios de las camionetas compran seguros en Estados Unidos, pero no en México. En ciertas ocasiones, se compran seguros para ciertos períodos del año en los que se intensifi-

can los viajes y las actividades en general, como durante la Navidad. Si bien la informalidad genera una serie de economías que abaratan el servicio a los clientes, también está asociada con una serie de riesgos que las camionetas enfrentan. Uno de esos riesgos es el robo. Aunque ocurre rara vez, la pérdida de miles de dólares puede ocasionar la quiebra de este tipo de pequeñas empresas. El dueño anterior de las camionetas que recorren el circuito Springfield-Zacatecas sufrió un asalto carretero en el que perdió tanto el dinero que llevaba como su vehículo. Aunque la policía detuvo a los asaltantes y entregó la camioneta a su propietario, el efectivo se perdió. El operador y dueño del servicio tuvo que regresar a cada uno de sus clientes su dinero. Una de las consecuencias de este tipo de sucesos es que los usuarios temen volver a emplear los servicios de las camionetas por miedo a que se repita el incidente. Al haber pasado por esta experiencia, estas camionetas, ahora operadas por un nuevo dueño, reciben protección armada durante una parte del camino, justo antes de llegar a Villalpando.

La informalidad también obliga a que, a su paso por la frontera y a lo largo de su recorrido por México, en palabras de un propietario entrevistado en Springfield, las camionetas tengan “que comprar el camino”. Así, los camioneteros pagan cientos de dólares de “mordidas” a agentes aduanales y policías federales y fiscales durante la inspección fronteriza y en los distintos retenes carreteros del país. A estos actores, se les ha sumado recientemente la presencia de grupos armados ligados al narcotráfico que buscan extorsionar a los camioneteros a cambio de “protección”. Uno de los operadores entrevistados relató un incidente en el que individuos que se identificaron a sí mismos como Zetas lo asaltaron a la salida de Nuevo Laredo, le robaron 5 mil dólares e intentaron obtener una cuota regular como derecho de tránsito por la zona fronteriza.

Del lado norteamericano, los riesgos son diferentes. Uno de los riesgos latentes es el decomiso de dinero por parte de las autoridades aduanales de Es-

tados Unidos, ya sea por no ser declarado (una vez que se sobrepasan los 10 mil dólares) o porque no se tiene el permiso para realizar esta actividad comercial. Como se muestra a través del relato de un inmigrante duranguense, esto le sucedió a uno de los negocios de camionetas de Springfield:

Hace aproximadamente un año o dos, había otro señor que andaba en otras van. Se paraba ahí, en frente de la [tienda] Popular. Ahí por la [calle] Belle, ahí es donde se paran todos. Ese señor, llevaba su van para México. Llevaba 200 mil dólares en efectivo de la gente que manda. El gobierno de aquí [Estados Unidos] le quitaron todo en la frontera. Le quitaron todo y la van y las cosas y lo echaron a la cárcel. ¿De por qué llevaba tanto dinero en un costal lleno? ¿De dónde llevaba tanto dinero?

Aunque el operador recuperó parte del efectivo, perdió la camioneta y, aun más, la confianza de los clientes, los cuales dejaron de utilizar los servicios del negocio. Según este entrevistado, el dueño “nunca acabó de pagar el dinero de la gente”.

## **ANÁLISIS**

Una vez presentados los datos cualitativos y etnográficos básicos, pasamos ahora a su análisis. Debido a la existencia de sistemas de envío de gran rapidez y sofisticación, ¿cómo se explica que al menos un segmento de la población de usuarios de servicios de remesas utilice este medio? Las camionetas tienen una serie de ventajas competitivas en comparación con otros servicios de transferencia de remesas, ya que constituyen una opción económica que combina servicios múltiples: el envío de dinero, las remesas en especie y el transporte de pasajeros. Esta ventaja competitiva es válida tanto en contextos urbanos como rurales, pero se acentúa en estos últimos por la ausencia de bancos y otras opciones de recepción de las remesas. De hecho, las camionetas Springfield-Zacatecas hacen las veces de institución financiera en la

región netamente rural, pues transportan dólares en efectivo, y sin comisiones adicionales, a pueblos y rancherías que carecen de alternativas locales. En esta región, la distancia y falta de medios de comunicación desarrollados, que faciliten el acceso a los centros urbanos, vuelven sumamente atractivo el servicio de entrega a domicilio.

Si bien, al movilizar remesas monetarias y en especie, las camionetas facilitan la reproducción económica de las familias divididas por la migración al llevar comida y productos locales de México a Georgia, dichos transportes también posibilitan otros tipos de contacto entre Springfield y las comunidades de origen de los inmigrantes. Estos envíos sirven como expresión de gratitud y como forma de comunicación de los receptores de las remesas. Además, se facilita la reproducción sociocultural y afectiva de las familias separadas por la migración (Boruchoff, 1999; Hernández León, 1997). De hecho, la combinación de envío de remesas en efectivo y en especie, ya sea que estas últimas circulen de norte a sur o viceversa, es un servicio que prácticamente no ofrece ninguna de las otras opciones con que compiten las camionetas.

Aunque la confianza y la familiaridad cultural, lingüística y regional influyen en la preferencia de los clientes, mis observaciones confirman lo señalado por otros estudios de sistemas informales de envío de remesas (Hernández León, en prensa; Mahler, 1999). Es decir, que la expectativa y el comportamiento de los usuarios para con los camioneteros y sus servicios no son de quien espera recibir un favor, sino de quien ha pagado por un servicio confiable, eficaz y regular, como cualquier otro negocio.

Los datos presentados en la sección anterior indican que las camionetas funcionan sobre la base de un verdadero andamiaje social binacional. El caso del servicio Springfield-Guanajuato muestra con claridad cómo su dueño y chofer principal utiliza sus redes sociales binacionales —compuestas por familiares, amigos y paisanos— para establecer puntos para recoger y dejar paquetería, pasajeros y remesas. Esto

le permite construir una ruta que cubre una geografía sumamente amplia, la cual incluye regiones muy diversas: zonas urbanas fronterizas y del interior de ambos países, ciudades pequeñas y pueblos del corazón migratorio de México, específicamente en el Bajío. Gracias a esta infraestructura social los camioneteros generan una serie de ahorros en la renta de espacios, aunque algunos de estos “agentes” locales reciben pagos pequeños por su colaboración.

Las relaciones entre los dos negocios estudiados en profundidad ilustran otro aspecto de la organización social de la industria de las camionetas. El hecho de que los dueños de ambos servicios se hayan puesto de acuerdo para diferenciar sus rutas sugiere que, al menos algunos de los camioneteros de Springfield, colaboran para organizar el mercado de estos servicios y así evitar la saturación de rutas y la competencia frontal entre sí. En el caso de las camionetas Springfield-Zacatecas y Springfield-Guanajuato, la colaboración entre sus dueños, sin ser una asociación plena, también incluye la socialización de los “fondos de conocimiento” (Velez-Ibáñez y Greenberg, 1992) sobre esta actividad. Dichos fondos comprenden, por ejemplo, estrategias para evitar los asaltos carreteros, procurar no llevar más de 10 mil dólares en efectivo para no tener que declararlos a las autoridades estadounidenses, y aceptar la relación con aduanales y policías federales mexicanos a lo largo de la ruta a través del pago de pequeñas, pero habituales, “mordidas”.

Ya hemos señalado la importancia que tiene el carácter informal de estas empresas, el cual representa un ahorro de costos. La informalidad también genera ahorros en el pago de impuestos de seguridad social y de seguros de salud de los conductores, cargadores y otros empleados que trabajan para estos negocios. Pero, por otro lado, la informalidad conlleva una serie de riesgos que una vez que se materializan pueden acabar con ellos. A pesar de que los camioneteros generalmente adquieren permisos y seguros para el transporte de pasajeros, no los autorizan a mover dinero en efectivo y, por lo tanto, no los



protegen en caso de robo a sus remesas y paquetería. Este tipo de riesgo puede pesar mucho sobre el destino de un servicio de camionetas. Por ejemplo, un conato de asalto a un operario entrevistado en Celaya influyó para que éste prácticamente abandonara el envío de dinero y se dedicara exclusivamente a las remesas en especie.

Sin embargo, el riesgo principal que enfrentan los camioneteros y sus negocios proviene de la doble regulación estatal que se materializa en todos y cada uno de sus cruces fronterizos, tanto de norte a sur como a la inversa. Si bien del lado mexicano, un Estado altamente colonizado por intereses privados, se permite sortear los controles recurriendo a arreglos individuales, pero sistemáticos, como el soborno; del lado norteamericano, la estrategia más bien estriba en navegar entre la formalidad y la invisibilidad. Aun así, antes de entrar a México, las camionetas enfrentan la posibilidad de decomisos y multas de miles de dólares por parte de la aduana estadounidense en caso de ser detectadas y no contar con los permisos correspondientes. Frente a las autoridades mexicanas, en cambio, los transportistas pagan sobornos para poder introducir objetos nuevos y usados, algunos prohibidos y otros cuyos gravámenes por importación son imposibles de calcular. De vuelta a los Estados Unidos, los inspectores de aduanas e inmigración pueden impedir la entrada a pasajeros con visa de turista, artículos comestibles y ropa sin dueño a bordo del vehículo.

A pesar de estos riesgos y de la creciente participación de nuevos actores en el mercado de las remesas familiares monetarias y en especie, las camionetas están lejos de desaparecer como alternativa de los inmigrantes mexicanos de Springfield para remitir sus ahorros a sus lugares de origen. Con sus altibajos, estos pequeños negocios parecen tener la capacidad de mantener el nicho de la industria de la migración en que operan y aun de seguir expandiéndose a nuevos destinos. A petición de los clientes, por ejemplo, el dueño de las camionetas de la ruta Spring-

field-Guanajuato piensa extender sus servicios a los estados de Carolina del Norte y Carolina del Sur.

### **CONCLUSIÓN: TEORIZAR LA INDUSTRIA DE LA MIGRACIÓN**

Al inicio de este ensayo nos preguntamos cómo contribuyen las camionetas al proceso social de la movilidad humana internacional. La respuesta nos permite hacer algunos planteamientos teóricos sobre la industria y los empresarios de la migración. A diferencia de otros actores y actividades, como los enganchadores, los servicios de envío de remesas y transporte –en nuestro caso las camionetas– no estimulan directamente el inicio de los flujos migratorios. Su función principal estriba en el sostenimiento de los circuitos migratorios internacionales una vez que éstos han sido establecidos y dotados de cierta masa crítica poblacional. En el contexto de una migración laboral como la mexicana, la transferencia regular y efectiva de recursos como las remesas familiares monetarias y en especie es parte esencial del mantenimiento del circuito migratorio.

Pero si, como dice De Tapia (1996), la migración implica movilidad y la movilidad no es posible sin el transporte, entonces las camionetas, así como las líneas de autobuses especializadas en los inmigrantes resultan esenciales para lo que aquí llamamos la industria de la migración. Además de realizar la vital tarea de poner a las personas y sus familias en movimiento, en el caso de nuevos destinos migratorios –como Springfield y prácticamente todo el sureste de Estados Unidos–, las camionetas cumplen la función de transformar regiones y localidades atípicas y convertirlas en rumbos regulares de la migración. Esto no se lograría sin los vínculos que establecen los transportes entre comunidades y zonas expulsoras en México, centros neurálgicos de la diáspora mexicana en las entidades fronterizas de Estados Unidos y los nuevos destinos. Es así como durante los últimos diez años, los nombres de ciudades pequeñas y grandes de esta-

dos como Georgia, Florida y Carolina del Norte han ido apareciendo paulatinamente en los recorridos de camionetas, *raiteros* y líneas de autobuses que forman parte de la industria de la migración.

Finalmente, hay que señalar que como parte de dicha industria, la contribución fundamental de las camionetas a los procesos migratorios internacionales tiene que ver con su capacidad de conectar, por medio de sus servicios, una clientela situada en dos estados que conforman una geografía política discontinua (Foucher, 1991). Para esta clientela, la frontera y su función separadora no son una metáfora, sino una realidad. 🔄

### BIBLIOGRAFÍA

- Bankston, Carl L. (2007), "New people in the new south", en *Southern Cultures*, Winter, pp. 24-44, Chappel Hill, NC: Center for the study of the American South.
- Boruchoff, Judith A. (1999), "Equipaje cultural: objetos, identidad y transnacionalismo en Guerrero y Chicago", en *Fronteras Fragmentadas*, Gail Mummert (Ed.), pp. 499-518, México: El Colegio de Michoacán / Centro de Investigación y Desarrollo del Estado de Michoacán.
- Castles, Stephen y Mark J. Miller (1998), *The age of migration: international population movements in the modern world*, New York: Guilford Press.
- \_\_\_\_\_ (2003), *The age of migration: international population movements in the modern world*, New York: Guilford Press.
- Durand, Jorge (1988), "Circuitos migratorios", en *Movimientos de población en el occidente de México*, Thomas Calvo y Gustavo López (Eds.), pp. 25-49, México: El Colegio de Michoacán.
- Foucher, Michel (1991), *Front et frontières. Un tour du monde géopolitique*, Paris: Fayard.
- Hernández León, Rubén, *Metropolitan migrants: the migration of urban mexicans to the United States*, Berkeley: University of California Press.
- Hernández León, Rubén (1997), "El circuito migratorio Monterrey-Houston", en *Ciudades*, núm. 35, pp. 26-33. Puebla: Red Nacional de Investigación Urbana.
- Hernández León, Rubén y Victor Zúñiga (2000), " 'Making carpet by the mile': the emergence of a mexican immigrant community in an industrial region of the U.S. historic south", en *Social Science Quarterly*, año 81, núm. 1, pp. 49-66, Boston: Blackwell.
- \_\_\_\_\_ (2005), "Appalachia meets Aztlán: Mexican immigration and intergroup relations in Dalton, Georgia", en *New destinations: mexican immigration in the United States*, Rubén Hernández León y Victor Zúñiga (Eds.), pp. 244-273, New York: Russell Sage Foundation.
- Mahler, Sarah J. (1999), "La industria salvadoreña de remesas", en *Fronteras fragmentadas*, Gail Mummert (Ed.), pp. 519-544, México: El Colegio de Michoacán / Centro de Investigación y Desarrollo del Estado de Michoacán.
- Tapia, Stéphane de (1996), "Echanges, transports et communications: circulations et champs migratoires turcs", en *Revue européenne de migrations internationales*, año 12, núm. 2, pp. 45-71, CNRS/FASILD / Centre National du Livre.
- Vásquez, Manuel A., Chad E. Seales y Marie Friedmann Marquardt (2008), "New latino destinations", en *Latinas/os in the United States: changing the face of America*, Havidan Rodríguez, Rogelio Sáenz y Cecilia Menjivar (Eds.), pp. 19-35, New York: Springer.
- Vélez-Ibáñez, Carlos y James B. Greenberg (1992), "Formation and transformation of funds of knowledge among U. S.-Mexican households", en *Anthropology and Education Quarterly*, año 23, núm. 4, pp. 313-335, Austin: Council on Anthropology and Education.
- Zúñiga, Victor y Rubén Hernández-León, "The Dalton story: mexican immigration and social transformation in the carpet capital of the world", en *Latin American immigration to the Southeast*, Mary Odem y Elaine Lacy (Eds.), Athens: University of Georgia Press.

Recibido: agosto de 2007  
Aceptado: enero 2008