

# Escenarios de la economía étnica de una comunidad nahua del Alto Balsas en Playa del Carmen

BERENICE MORALES AGUILAR\*

**E**l siguiente artículo se basa en un estudio de caso desarrollado con la comunidad extendida de los nahuas de San Juan Tetelcingo, Guerrero, asentados en Playa del Carmen, Quintana Roo, específicamente en la colonia Colosio, donde fue establecida la mayoría de las viviendas de los individuos de esta etnia que daban clases de “artesanías de barro pintado” a los turistas que se hospedaban en los más importantes consorcios hoteleros de la zona. Fue en dicho espacio donde los artesanos descubrieron la manera de valorizar su obra, en un mercado cada vez más globalizado. Para la elaboración del texto se realizaron estancias de campo en diferentes periodos entre 2005 y 2009, en la región del Alto Balsas, San Juan Tetelcingo y Playa del Carmen.<sup>1</sup>

A partir de mi trabajo de campo detecté que los migrantes del estado de Guerrero habían logrado innovar tanto el proceso de producción de artesanías, como la comercialización de éstas, gracias al desarrollo de prácticas basadas en una “economía étnica”, sostenida

\* Posdoctoral del Instituto de Investigaciones Antropológicas, UNAM.

<sup>1</sup> Para los objetivos de esta investigación se realizó trabajo de campo tanto en la localidad de origen de los nahuas, San Juan Tetelcingo, como en Playa del Carmen, advirtiendo en todo momento un enfoque multilocal. Durante las estancias realicé observación directa y participante, y sostuve conversaciones informales y entrevistas. En algunos casos, las entrevistas abiertas y semiestructuradas fueron de tipo introductorio, para aplicar después entrevistas a profundidad con informantes clave que me ayudaron a reconstruir los procesos migratorios desde el Alto Balsas y San Juan Tetelcingo, así como la manera en que han ido conformando la comunidad extendida. Cabe señalar que, a través de esta última técnica, logré comprender los procesos que han llevado a sustentar su “economía étnica”.

por redes sociales. Las experiencias migratorias previas, y el uso activo de sus recursos sociales y culturales, fueron determinantes en la expansión del grupo, dando lugar a una comunidad extendida, que incorpora a Playa del Carmen, localidad donde se han integrado como concesionarios en los hoteles más importantes del mundo.

### **Las rutas migratorias y la apertura de mercados en los centros turísticos**

Los nahuas de del Alto Balsas y San Juan Tetelcingo han establecido rutas migratorias por la necesidad de comercializar barro pintado; no obstante, hubo movimientos poblacionales previos que no estuvieron vinculados con la producción artesanal.

Los primeros desplazamientos masivos de la comunidad se dieron en la década de 1940 hacia Iguala, Chilpancingo, Acapulco, Taxco, Huitzuc y diversos lugares en el estado de Guerrero mismo. Aunque de carácter laboral, ese movimiento poblacional no fue permanente, pues tenía el objetivo de contratarse en la industria de la construcción de caminos y carreteras por cortas temporadas. Por otro lado, es importante mencionar que durante las estancias de campo detecté sólo unos pocos casos de sanjuanenses que hayan participado en el Programa Bracero (1942-1964), en los campos de lechuga, jitomate y naranja de California, Estados Unidos.

Hacia el periodo de 1960 a 1985 comenzó la migración fuera de Guerrero, por ejemplo, las ciudades de México y Guadalajara, así como los estados de Morelos, Veracruz, Sinaloa o Sonora. De acuerdo con algunas narrativas recogidas en campo, los hombres se dirigían a las capitales de Jalisco y del país para emplearse en la industria de la construcción de casas-habitación o el sector servicios; mientras, las mujeres se ocupaban en el servicio doméstico. Este "éxodo" tenía lugar por temporadas, aunque también se presentaron casos de algunos que ya no regresaron. Por otro lado, la migración hacia Morelos, Veracruz, Sinaloa y Sonora tenía como propósito trabajar como jornaleros en los ingenios de caña de azúcar.

Es importante hacer hincapié de que, en el periodo señalado, algunos nahuas entraron como indocumentados en Estados Unidos,<sup>2</sup> con el objetivo de emplearse en campos de hortalizas y frutas.

<sup>2</sup> En donde actualmente también trabajan en la jardinería o el sector servicios.

Durante los años de 1940-1960 y 1960-1985, los sanjuanenses no abandonaban su lugar de origen para comercializar artesanías, sino que buscaban una ocupación remunerada con la que pudieran cubrir sus necesidades y subsistir. Sin embargo, poco a poco fueron percatándose de que había lugares turísticos, de “sol de playa”, en los que podían abrir puntos de venta de artesanías.<sup>3</sup>

De acuerdo con algunos entrevistados, fue hacia 1950 que unos cuantos se integraron al comercio ambulante de artesanías en sus tiempos libres. En principio, no vendían los productos fabricados por su unidad doméstica de producción, sino que se trataba de piezas de cerámica de artesanos de comunidades vecinas, particularmente las de San Agustín Oapan o Ameyaltepec.<sup>4</sup>

A partir de esas experiencias, los nahuas de San Juan comenzaron a complementar su actividad en diversas industrias con la producción de artesanías, y también elucidaron la necesidad de comercializar su obra. Por ello, hacia la década de 1960, algunos ya integrados al mercado laboral, emprendieron paralelamente el comercio ambulante de artesanías elaboradas por las mujeres de su unidad familiar. Además, comenzaron a invertir parte de su salario para adquirir materia prima

Una vez que detectaron que la actividad generaba una mayor retribución económica, comenzó la migración de miembros de la familia durante las temporadas altas de turismo. No sólo lo hacían hombres y mujeres para insertarse de forma aislada en el mercado, sino que se observa que migra toda la unidad extensa de producción artesanal<sup>5</sup> para vender las piezas que llevaban desde San Juan Tetelcingo.

Los que no lograban contratarse regresaban para seguir produciendo obra; mientras, los que ya tenían una ocupación, en los periodos de descanso volvían e invertían parte de las ganancias en

<sup>3</sup> Luis Miguel Morayta Mendoza, “Peregrinar y emigrar: Marcial Camilo, artista popular del Alto Balsas, Guerrero”, *Pacarina del Sur*, año 3, núm. 12, julio-septiembre de 2012, pp. 2007-2309.

<sup>4</sup> Ambas comunidades pertenecen a la región del Alto Balsas.

<sup>5</sup> Denomino “unidad extensa de producción artesanal” a aquéllas dedicadas tanto a producir como a comercializar productos, donde participan hombres adultos, mujeres —casadas o solteras— y niños; es decir, todos los integrantes de una unidad familiar. Esta estructura se organiza de una forma particular debido a que emigra toda hacia la zona de mercado, cumpliendo determinados roles cada uno de sus miembros (María Berenice Morales Aguilar, “Classes Paint Your Own. Migración y economía étnica de los artesanos de San Juan Tetelcingo, Guerrero, en Playa del Carmen, Quintana Roo”, tesis, IIA-UNAM, 2011, pp. 86-90).

insumos de producción. De vuelta a los sitios turísticos llevaban obra producida por mujeres y niños. Fue así que decidieron permanecer por un mayor tiempo fuera de su pueblo natal, hasta que finalmente, los artesanos y sus familias se asentaron definitivamente en los centros de recreo.

A partir de entonces circulaba información sobre la comercialización exitosa de piezas de barro pintado y papel amate en sitios turísticos de elevada categoría, con los que se mantenía una relativa cercanía geográfica, al mismo tiempo que un nascente mercado de consumidores conformado por turistas y personas interesadas en el folclor indígena, apreciaba en su justo valor la artesanía sanjuanense.

### **Migración nahua en Playa del Carmen: reciprocidad y confianza en las redes sociales**

En esta investigación se retoman algunos planteamientos teóricos que explican la conformación de un sistema de redes sociales, integrado por migrantes, para acceder a recursos que, entre otras cosas, les permite constituir o participar en un nicho laboral en un lugar determinado.

Diferentes investigaciones abordan el tejido de redes sociales, basadas en relaciones de intercambio y reciprocidad, como el caso estudiado por Larissa Adler de Lomnitz<sup>6</sup> en una barriada de la Ciudad de México, en la que los migrantes utilizaban el entramado descrito para hacer frente a la marginalidad. Diversos especialistas han planteado que dichas estructuras no siempre benefician de forma similar a los que las utilizan, como afirman Franklin Ramírez y Jaques Ramírez,<sup>7</sup> quienes observan algunas relaciones de explotación al interior de la red.

En el caso de los nahuas de Ameyaltepec, Catharine Good Eshelman<sup>8</sup> describe la existencia de vínculos recíprocos o no monetarios, subrayando que en la comunidad existe lo que ella denomina "ayudas", que a futuro son devueltas y forman parte de un sistema organizativo que permite conservar ciertos rasgos étnicos:

<sup>6</sup> Larissa Adler de Lomnitz, *Cómo sobreviven los marginados*, 1998.

<sup>7</sup> Franklin Ramírez Gallegos y Jacques Paul Ramírez, *La estampida migratoria ecuatoriana: crisis, redes transnacionales y repertorios de acción migratoria*, 2005.

<sup>8</sup> Catharine Good Eshelman, *Haciendo la lucha. Arte y comercio nahuas de Guerrero*, 1988.

A través de los años las familias de Ameyaltepec “ayudan” a otras que pueden ser parientes, compadres, vecinos, o simplemente, amistades. “Ayudar” consiste en prestar bienes, el uso de animales y trabajo humano, con la seguridad de poder contar con la misma “ayuda” en el futuro. Puesto que el pueblo está organizado por grupos domésticos compuestos de familias extendidas, esta “ayuda” se presta y se devuelve a nivel de unidades domésticas, no de individuos; cualquier miembro del grupo puede actuar dentro del arreglo recíproco “por parte de” hombres y mujeres mayores dentro de la casa [...] si por cualquier motivo un individuo no puede cumplir, algún miembro de su unidad se hará responsable.<sup>9</sup>

Durante el trabajo de campo identifiqué un sistema organizativo similar al de los nahuas de Amayaltepec, en el sentido de que prestan ayuda a nivel de unidades domésticas y de producción artesanal, haciendo imprescindible que este hecho no se pierda de vista al analizar la particularidad de las redes sociales de los migrantes.

Como ejemplo de lo anterior, se plantea el ritual del “vestido”<sup>10</sup> de San Juan Tetelcingo, evento en el que se evidencia la participación de individuos que forman parte de la red social “del nahua al que le toca vestir al niño”. De acuerdo con Good Eshelman, para ilustrar las “ayudas” se cita un hecho emblemático: la preparación de alimentos para el ritual, ya que participan mujeres de familia, así como comadres o amigas de los padrinos. Ellas llegan desde temprano y guisan lo que se va a ofrecer — tamales, caldo de pollo, etc. — y los esposos ayudan en tareas complementarias — prender leña, cargar ollas, etc. —. Según me explicaron mis informantes, queda implícito que la ayuda recibida sería devuelta cuando toque “vestir al niño” al que hubiere ayudado a preparar los alimentos rituales; los que recibieron apoyo tendrán que restituirlo. Pero si está ausente el que haya recibido ayuda, quizá por haber emigrado, entonces uno de los integrantes de la red de familiar presente en la localidad le devolverá la ayuda. En caso de que no pueda ponerse en práctica esta última opción, se entiende que se realizará de un modo u otro. Este fenó-

<sup>9</sup> *Ibidem*, pp. 163-164.

<sup>10</sup> Cuando se acepta ser padrino de un niño, se adquiere inmediatamente la responsabilidad de comprar un atuendo al ahijado, que incluso se puede entregar cuando ya se es adulto, por que se permite socialmente que concluya el ritual hasta que los padrinos cuenten con los recursos económicos necesarios.

meno es relevante para la presente investigación, ya que permite entender las reciprocidades.

Una propuesta pionera en el estudio de las redes de reciprocidad en México es la formulada por Larissa Adler de Lomnitz en *Cómo sobreviven los marginados*,<sup>11</sup> donde postula que esa relación de correspondencia es una forma de intercambio diferente a la del mercado. Basa la proposición en la teoría sustantivista de la antropología económica que Karl Polanyi y George Dalton definen como economía de la no formalidad, en la que las estructuras sociales de producción, distribución y circulación de bienes son características de una sociedad y de un contexto determinado.<sup>12</sup>

Este enfoque propone que dichas redes están sustentadas en la confianza, la cual es definida por Adler de Lomnitz como:

[...] la cercanía psicosocial *real* o efectiva entre individuos específicos, en contraposición con la relación *formal* o ideal entre categorías sociales; esta última representada por el parentesco, o por rituales diádicos de amistad (compadrazgo, el privilegio del tuteo, etc.); en cambio, la confianza corresponde a una evaluación subjetiva, personal y momentánea, que hace cada participante con respecto al *status* real de su relación.<sup>13</sup>

Se puede entender que, a partir de la confianza establecida entre actores y grupos sociales con intereses comunes, se aportará un tipo de ayuda generalizada, cuyo intercambio no monetario se devolverá en un momento determinado. Este fenómeno no es aislado en los procesos migratorios, ya que Adler de Lomnitz detectó este modo de solidaridad en una colonia de migrantes en la Ciudad de México, lo cual explica que las redes sociales permiten sobrevivir en ciertas situaciones de marginalidad. Siguiendo a Adler de Lomnitz, tenemos que:

[...] es vital que el individuo tenga un grupo de parientes o amigos *de confianza*, con quienes pueda contar en las emergencias de la vida, y para satisfacer sus necesidades diarias. Según el grado de confianza, cada pariente o amigo puede servir para entablar una relación de re-

<sup>11</sup> Larissa Adler de Lomnitz, *op. cit.*

<sup>12</sup> *Ibidem*, pp. 203-204.

<sup>13</sup> *Ibidem*, p. 210.

ciprocidad diferente: unos para préstamos, otros para grandes emergencias, otros para confidencias o información.<sup>14</sup>

Por otro lado, Adler de Lomnitz considera que las redes de reciprocidad en los grupos sociales posibilitan que tengan lugar diferentes formas de intercambio, las cuales ayudan a sus miembros a enfrentar con éxito su marginalidad económica. También permiten a los individuos que obtengan información certera, préstamos monetarios, alimentos o servicios, ayuda para obtener empleo, apoyo psicológico, entre otros:

[...] estas redes de intercambio representan el mecanismo socioeconómico que viene a suplir la falta de seguridad social, remplazándola con un tipo de ayuda mutua basado en la reciprocidad [...] La función económica de la red de intercambio se limita a producir seguridad: es un mecanismo de emergencia, necesario por que ni el intercambio de mercado ni la redistribución de recursos a nivel nacional garantizan la supervivencia.<sup>15</sup>

En el caso de la presente investigación, encontramos que los migrantes usaron las redes sociales para mejorar las condiciones laborales o salariales durante su primer viaje, lo cual podría considerarse una estrategia de sobrevivencia para que los que lleguen después, lo hagan en un contexto favorable. Sonia Parella plantea en su investigación sobre los comercios étnicos originarios de China, Paquistán, Ecuador, Perú y Colombia en España, que las redes de migrantes constituyen una forma de capital social que facilita que accedan a un empleo en el lugar de destino, y además, la subsistencia de los que permanecen en la comunidad de origen: “Estos planteamientos permiten explicar la persistencia de los flujos migratorios a pesar de las situaciones de crisis económica, dado que las redes crean su propia demanda de inmigrantes, independientemente de la coyuntura”.<sup>16</sup> Por otro lado, Jorge Durand observa que:

Los migrantes se concentran, se agrupan como una medida de táctica y defensa y sobrevivencia, no necesariamente van en busca de un mejor

<sup>14</sup> *Ibidem*, p. 214.

<sup>15</sup> *Ibidem*, p. 269.

<sup>16</sup> Sonia Parella Rubio, “Estrategias de los comercios étnicos en Barcelona”, *Política y Cultura*, núm. 23, primavera de 2005, p. 94.

salario o mejores condiciones laborales [...] Las redes de relaciones sociales impactan directamente en la disminución del riesgo y el costo al cruzar la frontera, en el financiamiento del viaje, en el lapso de tiempo que el migrante tiene que esperar para encontrar el trabajo, en las facilidades y comodidades de una primera instalación, y finalmente en la culminación de los objetivos buscados.<sup>17</sup>

Siguiendo los planteamientos de Durand, es posible afirmar que el sistema de redes y reciprocidades está permeado y orientado por un conjunto de relaciones sociales y simbólicas, que pueden clasificarse dependiendo de los diferentes niveles de interacción y cercanía entre los actores sociales —familiares, amigos, paisanos e identidad étnica—. <sup>18</sup> De esta manera, se entiende que según el nivel de interacción social, tendrán fundamentos diferentes el tipo y el flujo de recursos utilizados para el funcionamiento de las redes. Mientras que en el ámbito familiar la reciprocidad prácticamente es una norma, el cambio de contexto y las experiencias de exclusión social al interior de un grupo orientado étnicamente, pueden determinar que dos individuos participen en un sistema de reciprocidad basado en la confianza.

La propuesta desarrollada por Durand sugiere la presencia de cuatro grados de cercanía social, que fijarían el tipo de recursos que se establecen y fluyen: 1) la familia, cuya relación está definida por interacciones cercanas o estrechas, y regularmente de carácter igualitario, abarcando familias nucleares y extendidas, así como a parientes cercanos; 2) relaciones de amistad, basadas en el compañerismo o camaradería, son de carácter individual y se fundan entre iguales; sigue a las relaciones familiares ya que también se establecen relaciones de confianza; 3) relación de paisanaje, que tiene que ver con la identidad compartida por un grupo con un mismo origen, y que pueden forjarse entre estratos y posiciones sociales diferentes; y 4) relación de identidad étnica,<sup>19</sup> que generan vínculos

<sup>17</sup> Jorge Durand, "Origen es destino. Redes sociales, desarrollo histórico y escenarios contemporáneos", en Rodolfo Tuirán (coord.), *Opciones de política. Migración México-Estados Unidos*, 2000, pp. 250-253.

<sup>18</sup> *Ibidem*, p. 258.

<sup>19</sup> Según Laura Velasco Ortiz, la etnicidad (o identidad étnica) es un proceso que se define históricamente como cambiante en cada situación e involucra la construcción de los significados de las diferencias culturales; es una comunión que constituye el "nosotros" derivado en un sentido de pertenencia hacia un colectivo, o comunidad, lo que implica un actuar frente a "otros" (*El regreso de la comunidad. Migración indígena y agentes étnicos [los mixtecos en*

de solidaridad, camaradería y espontaneidad entre grupos que no proceden de la misma tierra natal, pero compartan un grado de pertenencia más elevado; tal es el caso de los mexicanos, que se identifican todos con el país, sin que hayan nacido en el mismo estado, colonia o compartan la red de parentesco.<sup>20</sup> Desde la perspectiva aquí descrita, en los diferentes grados descritos existen relaciones de poder verticales y horizontales; sin embargo, en los últimos dos se hacen más evidentes debido a que la consecución de finalidades será determinante. La interacción en los diferentes grados se rige por lo que Marshall Sahlins denominó reciprocidad,<sup>21</sup> que posteriormente retoma Adler de Lomnitz para plantear lo que concibe como redes de reciprocidad.

En términos de Sahlins, se pueden distinguir al menos dos tipos de reciprocidad, la generalizada y la equilibrada: “[1] La reciprocidad generalizada es un intercambio en el cual la gente se da entre sí bienes materiales, favores o trabajo sin esperar nada en respuesta en ese momento ni en el futuro inmediato. [2] La reciprocidad equilibrada es un intercambio en el cual los buenos puntos, favores o trabajo tienen un valor preciso y el intercambio recíproco es equivalente a lo recibido y se realiza sin demora”.<sup>22</sup>

Siguiendo los supuestos de Sahlins, Durand define tres tipos de reciprocidad en un contexto migratorio, en los que la cercanía o confianza serían determinantes: 1) la reciprocidad generalizada, 2) la equilibrada, y 3) la negativa; y precisa que: “La reciprocidad generalizada en su forma más pura es la que se da en el ámbito familiar, donde no se espera devolución”.<sup>23</sup> Es aquélla en la que mientras más cercanos sean los vínculos familiares, se reconoce que la contribución realizada apoyará una causa común. Cabe señalar que en esta categoría pueden entrar amigos con los que se mantenga un trato estrecho o lazos de confianza sólidos.

Desde la perspectiva de Durand, tanto la reciprocidad generalizada como la equilibrada se presentan durante la primera fase mi-

---

la frontera México-Estados Unidos], 2002, p. 23). Por otro lado, Fredrik Barth (1976) señala que la etnicidad se centra en las significaciones sociales de determinados grupos, que hacen que se apropien del mundo frente a otros.

<sup>20</sup> Jorge Durand, *op. cit.*, p. 258.

<sup>21</sup> Sahlins (1969), citado en Carlos Vélez-Ibáñez, *Lazos de confianza. Los sistemas culturales y económicos de crédito en las poblaciones de los Estados Unidos y México*, 1993.

<sup>22</sup> *Ibidem*, p. 27.

<sup>23</sup> Jorge Durand, *op. cit.*, p. 258.

gratoria, aunque desde mi punto de vista también se observa en la segunda fase. Se distingue una de otra por el tipo de apoyo y la correspondencia mutua, ya que una vez que familiares o amigos han incursionado en un destino distinto, deben cumplir una serie de deberes o de lo contrario entrarán a la fase, que es donde se demanda una compensación. Durand ejemplifica diciendo que: "El migrante ya instalado proporciona casa y comida a un pariente, amigo o paisano, pero requiere de un apoyo económico para pagar la renta y solventar los gastos [...] En este caso, el capital social tiene la capacidad de convertirse en capital financiero".<sup>24</sup>

La reciprocidad negativa tiene lugar cuando se requiere el pago inmediato de un servicio: "Se trata de una transacción fuera del mercado pero que exige una contribución monetaria previamente acordada [...] El caso más común es el de los pagos que suelen hacerse cuando un migrante consigue trabajo por medio de una relación distante o de un intermediario que le facilita el acceso".<sup>25</sup> En este caso coincido con la propuesta general de Durand, no obstante, me parece un tanto desafortunado el que adjetive negativamente la tercera reciprocidad, ya que desde mi enfoque, por esta mediación un individuo puede conseguir un empleo que, de otro modo, habría sido difícil de encontrar. Así, el migrante sabe o se imagina que tendrá que pagar de algún modo, aunque no sabe cómo ni cuándo, condición que puede variar dependiendo de la cercanía social; por ejemplo, entre familiares es raro que se cobre de forma monetaria, pero entre paisanos no resulta extraño. Sin embargo, aquí es donde es relevante el paisanaje y la etnicidad, pues de lo contrario, el sujeto no habría podido entrar en esa red primaria que le ayuda a llegar a su lugar de destino, vestir, comer y conseguir un trabajo. Ciertamente, el paisanaje y la etnicidad son credenciales que favorecen que se acceda a recursos que finalmente deben devolverse. Según mi parecer, una reciprocidad "negativa" ocurre cuando la participación en las "ayudas" o "favores" afecta negativamente a los migrantes, es decir, que en términos de beneficios sería más conveniente salir del sistema, siempre y cuando el costo social de ello no fuera tan elevado como para quedar totalmente excluido de las redes sociales que podrían necesitarse en un futuro.

<sup>24</sup> *Ibidem*, p. 259.

<sup>25</sup> *Idem*.

Por lo anterior, no utilizaré el término reciprocidad negativa para los migrantes de San Juan Tetelcingo en Playa del Carmen, sino que recurriré a lo que he denominado *reciprocidad por normas sociales* y *reciprocidad por expectativas*. En el primer caso, es indispensable aspectos como el paisanaje y la identidad étnica para entrar al sistema, por lo cual no puede entenderse como una reciprocidad negativa, ya que beneficia a los sujetos para que accedan al mercado laboral, vivienda, etc. La reciprocidad por expectativas se presenta cuando el migrante —que comparte el paisanaje o la identidad étnica— entra al sistema y una vez que conoce el funcionamiento del mercado, decide alejarse de las redes de paisanos que le facilitaron que accediera a la empresa, estrategia que le permitirá permanecer en los circuitos de trabajo, u utilizará su capital social y humano para desligarse de las redes en un futuro. Los individuos que se independizan no rompen las relaciones sociales con quienes les ayudaron a migrar en un primer momento; además, una vez que abren su propio mercado laboral, integran a miembros de su red social con los que comparten identidad étnica, ayudándolos a conseguir ocupación, vivienda y alimentos.

Cabe mencionar que las redes sociales de los migrantes se basan en grados de interacción determinados por la cercanía social y la desconfianza que mantengan los actores sociales. En este sentido, Carlos Vélez-Ibáñez plantea que la idea de confianza puede variar según que las relaciones sociales sean iguales o desiguales y, por tanto, la reciprocidad generalizada, equilibrada, por normas sociales o por expectativas, puede presentarse no sólo entre diádas, sino también en contactos que van más allá de las relaciones establecidas o bien conocidas.<sup>26</sup>

Según entiendo, esto es posible a través del paisanaje o etnicidad, que permiten que un integrante de un mismo grupo se beneficie de las redes sociales, aunque no haya establecido previamente una relación cara a cara con los actores que las conforman; siempre y cuando acredite su pertenencia o ciudadanía, podrá establecer relaciones de confianza más fácilmente con miembros de su pueblo o grupo étnico.

Siguiendo a Vélez-Ibáñez, la confianza es: “una ideación cultural en la que se encuentran contenidos numerosos factores; entre ellos, la buena voluntad de personas dispuestas a establecer una relación recíproca [...] el término confianza significa generosidad e intimidad,

<sup>26</sup> Carlos Vélez-Ibáñez, *op. cit.*, p. 27.

así como una inversión personal en los otros; también indica disposición de establecer dicha generosidad e intimidad”.<sup>27</sup> Esta definición es crucial para entender la disposición de los sanjuanenses para establecer un intercambio de reciprocidad durante su migración.

De acuerdo con planteamientos de Vélez-Ibáñez, existen tres tipos de confianza que determinarán las relaciones que formarán parte de las redes sociales, y en las cuales no es posible que exista un continuum, ya que todas pueden verse interrumpidas:

Al principio las relaciones estarán señaladas por una “confianza abierta”, en la cual es indeterminado e incierto que los actores se dan uno a otro un amplio margen para errores y pasos en falso [...] Sin embargo, una vez establecida, esa confianza no será necesariamente a perpetuidad [...] Empero, como se espera que existan relaciones de confianza entre amigos y que la naturaleza de los intercambios sea relativamente definida, estas relaciones de confianza se introducen en relaciones ya establecidas de “confianza cerrada”, tales como aquéllas entre parientes, o en otras relaciones abiertas de confianza.<sup>28</sup>

Al respecto, se entiende que la confianza abierta se establece con mayor facilidad entre paisanos y grupos étnicos en contextos migratorios; es una forma de hacer frente a la exclusión social, de forjar los primeros contactos que después devienen en intercambios y transacciones que incluyen las relaciones sociales y lo relativo al dinero. Tal sería el caso de los sanjuanenses que dan clases de pintura en los hoteles de Playa del Carmen, que en ocasiones contratan a sus paisanos porque les tienen confianza, pero además porque saben que es más fácil tratar con ellos por la cercanía cultural. Dicho tratamiento produce beneficios a ambas partes, por ejemplo, si el empleador/coétnico no cuenta con recursos económicos para pagar el salario, el trabajador/coétnico comprende la situación y se conforma sólo con la comida y el techo que le proporcione su empleador. Pero este último también puede faltar a sus obligaciones aduciendo cuestiones familiares o comunitarias, como puede ser la fiesta patronal.

Sin duda, considero que los aportes de Vélez-Ibáñez son útiles para mi argumentación pues sugieren que a partir de la confianza,

<sup>27</sup> *Ibidem*, pp. 26-27.

<sup>28</sup> *Ibidem*, pp. 29-30.

los migrantes nahuas erigen una reciprocidad en la que se presentan relaciones sociales simétricas o asimétricas; y que al interior de la red social, un individuo puede hacer uso de los diferentes lazos de confianza para obtener beneficios económicos aprovechando sus recursos étnicos. Es decir, que gracias a la identidad étnica algunos grupos sociales explotan la mano de obra de los indígenas de su comunidad, hecho que entre ellos no tiene la connotación que conocemos, pues consideran que el trabajo en los hoteles beneficiará a todo el grupo.

En este sentido, cito a Franklin Ramírez Gallegos y Jacques Paul Ramírez,<sup>29</sup> quienes sobre los migrantes ecuatorianos señalan:

[...] al interior de las redes sociales se producen también situaciones de explotación y abusos desde el mismo momento en que un inmigrante recurre a sus nexos [...] La condición de legalidad y/o el conocimiento de los modos en los cuales operan las “reglas del juego” para el acceso a vivienda, la inserción laboral, la regularización, permite a ciertos inmigrantes mantener relaciones de control y extorción con los recién llegados.<sup>30</sup>

La creación de redes sociales asimétricas me hace repensar los argumentos que consideran a dichas estructuras como parte de un mecanismo en el que se evidencian las solidaridades o reciprocidades para llegar a un destino, ya que si en principio facilitan viajar, conseguir empleo o vivienda, así como circular información, también debe hacerse hincapié en que una vez establecidos y asentados los migrantes —ya que es un proceso con fluctuaciones—, la red social competirá con otras diferentes para permanecer en cierto lugar, o en algunos casos, determinados personajes harán uso de su pertenencia étnica para controlar a individuos o ciertos recursos. Por tanto, puede hablarse de redes sociales asimétricas que comparten los mismos lazos de pertenencia.

Finalmente, Laura Velasco Ortiz plantea que las redes sociales de migrantes se entienden como una instancia analítica que ofrece la posibilidad de observar y entender los procesos creados por la migración en términos de acción social. Dichas estructuras se constituyen gracias a la existencia de vínculos sociales, entendiéndose que la dinámica de la red no está dada sólo por el movimiento de

<sup>29</sup> Franklin Ramírez Gallegos y Jacques Paul Ramírez, *op. cit.*

<sup>30</sup> *Ibidem*, p. 177.

personas, sino también por el movimiento de objetos, de información y de sentidos. Además, han sido concebidas como un mecanismo estructurante de los vínculos comunitarios observables en un conjunto de prácticas, que al hacerse rutina instauran tanto instituciones como estructuras de reglas y recursos que posibilitan y constriñen las acciones de los individuos.<sup>31</sup> En este sentido, su materialización se hace evidente en los materiales que fluyen por su entramado. Al seguir un objeto —una artesanía, por ejemplo— se distingue parte de las relaciones sociales que mantiene la red. A su vez, los medios de comunicación y las tecnologías establecen redes en espacios geográficamente distantes, que son porciones de la infraestructura de su funcionamiento. Al seguir las diferentes fases de producción, desde el traslado del barro de San Juan, la forma cómo se organizan para finalizar el producto —en las clases de pintura—, hasta que los turistas en Playa del Carmen lo compran, se evidencian vínculos y la configuración de redes sociales.

### **Redes sociales y las clases de barro pintado en las corporaciones hoteleras de Playa del Carmen**

Los nahuas utilizan sus redes sociales para abrir rutas migratorias. A través de relaciones de amistad, compadrazgo y parentesco tejidas con distintas comunidades del Alto Balsas, los artesanos de San Juan crearon este tipo de estructuras, pero vinculadas a la producción y la comercialización de barro. Además, hicieron uso de ellas fundamentadas en relaciones familiares, parientes con los que mantienen lazos de confianza y, por tanto, existe una reciprocidad implícita.

Fue en la década de 1960 que dio inició la apertura de mercados en distintos sitios turísticos. Este fenómeno saturó la oferta de artesanías provenientes de la comunidad y de poblaciones vecinas, que vendían productos semejantes en el mismo sitio. No obstante, en la década de 1980, las autoridades del Puerto de Acapulco decidieron construir instalaciones destinadas a la venta de obra de orfebres con el objetivo de reubicar a los vendedores ambulantes, entre ellos, los artesanos nahuas. Como es de imaginarse, dado que sólo unos cuantos podían pagar la renta de los locales, comenzaron a vender sus

<sup>31</sup> Laura Velasco Ortiz, *op. cit.*

piezas a tiendas-boutique ubicadas en el interior de los más prestigiados hoteles de Acapulco.

Posteriormente, los artífices guerrerenses empezaron a impartir clases de pintura, ya que el gerente de una importante cadena hotelera se percató de la exitosa venta de sus productos en las boutiques, negociando que algunos enseñaran cómo pintar piezas en esos sitios de solaz y esparcimiento. Sin embargo, la mayoría no aceptó, pese a la insistencia del administrador por el interés que había despertado dicha actividad entre los huéspedes.

A inicios de la década de 1980, un sanjuanense aceptó por fin el ofrecimiento: él y su unidad de producción comenzaron a impartir clases de pintura en ese prestigioso hotel; y sería en 1987 cuando se propuso al mismo orfebre que desarrollara la misma actividad en Cancún, sitio turístico entonces en crecimiento.<sup>32</sup> A partir de ese evento, inician las migraciones nahuas hacia Quintana Roo.

Con los primeros viajes hacia ese destino en el Caribe se propagó entre los artífices guerrerenses las condiciones de la oferta recibida, quienes, a su vez, decidieron migrar hacia la Riviera Maya. Sucedió sin duda de interés, ya que se registraron entonces los primeros asentamientos nahuas en Playa del Carmen. Ya instalado, el migrante pedía a sus parientes directos que lo alcanzaran para seguir con las clases. Cuando el trabajo familiar resultaba insuficiente para mantener la actividad artesanal, algunos retornaban a su localidad de origen y se recurría a integrantes de la red de relaciones de amistad. A partir de este momento, la estructura dejó de ser horizontal y surgió una de tipo asimétrico, en la que se presentaron relaciones de desigualdad entre los artesanos asentados en Playa del Carmen y los que llegaba a trabajar con ellos.

Los nahuas que regresaban a San Juan Tetelcingo solicitaban a hombres y mujeres de entre 14 y 20 años para que formaran parte de su red social, aunque predominaban las relaciones familiares o de parentesco. De inicio ofrecían trabajo a cambio de hospedaje, comida y de un sueldo simbólico de 200 o 300 pesos mensuales, oferta que, en el primer viaje, se compensaría con el aprendizaje del negocio, es decir, la experiencia de producir y comercializar obra. Desde mi punto de vista, los empleadores estaban apelando empí-

<sup>32</sup> Hacia el año de 1987 se puso en marcha el Proyecto Turístico "Cancún-Tulum", año que coincide con las primeras migraciones de los nahuas de San Juan Tetelcingo a esa región del Caribe.

ricamente a la convertibilidad de capitales, en la que el capital humano —en los términos de Ostrom<sup>33</sup>— les permitiría iniciar sus negocios y capitalizarse económicamente.

Este fenómeno resulta relevante ya que fueron los mismos contratantes los que saturaron el mercado al enseñar el oficio a muchos, y sugerir que se recompensaría con experiencia, lo cual, a la larga, les ayudaría a independizarse.

Los jóvenes que aceptaban el ofrecimiento se hospedaban en la casa del anfitrión y, en efecto, adquirían experiencia al enseñar a pintar cerámica. También aprendían tanto a comunicarse con los turistas través de algunas palabras en inglés, italiano o francés, como a negociar con los gerentes los espacios en los hoteles.

Pese a todo, los recién llegados comentaban la extenuante labor a que estaban obligados: debían cargar cajas, limpiar, impartir clases, y cuando se quedaban sin clientes, debían terminar las piezas que se venderían en los puestos callejeros. Tras cerrarlos, esperaban a que un familiar los recogiera en el hotel para llevarlos al lugar donde dormían; pero tampoco descansaban ahí, pues debían pintar más piezas. Este relato me hace pensar que la red funciona como un mecanismo para que los más versados exploten a los inexpertos, quienes no son retribuidos sino, probablemente, hasta que realmente lo necesiten, tal vez con un préstamo monetario. En seguida se presenta el testimonio de José, originario de San Juan Tetelcingo, que actualmente maneja la concesión de tres hoteles en Playa del Carmen. Fue uno de los jóvenes que llegó a través de la red familiar, y que comenzó trabajando en las concesiones de su tía:

Te daban unas dos piezas [sus tíos, que eran dueños del local], si no hay gente y no pinta nadie, tienes que terminar esas dos piezas que te daban por lo que las vendían ya hechas como ésta, pintadas ya. Tienes que terminar cuando no hay gente, entonces, si no terminabas esas dos piezas y no vendiste pues “¿qué estabas haciendo?”. Te regañaban más que nada, a mí me regañaban. Bueno, mi tía así es. En ese momento pues también me enojaba por que me regañaba o nos gritaba a cada rato.<sup>34</sup>

<sup>33</sup> Ellinor Ostrom, “Una perspectiva del capital social desde las ciencias sociales: capital social y acción colectiva”, *Revista Mexicana de Sociología*, vol. 65, núm. 1, enero-marzo de 2003.

<sup>34</sup> Entrevista realizada a José Guerrero el 17 de enero del 2006 en Plaza Playacar en Playa del Carmen, Quintana Roo.

La red social se utiliza para llevar a muchachos de la comunidad a que trabajen enseñando a pintar, o haciendo tareas domésticas, con el objetivo de beneficiar a los primeros migrantes. Conforme a ciertos postulados,<sup>35</sup> se entiende que en los casos descritos existe un grado de reciprocidad por normas sociales con confianza cerrada: los jóvenes entran al sistema porque comparten una identidad étnica con los que llegaron primero; sin embargo, reciben una muy baja retribución por ello. Desde mi punto de vista, esto sucede porque se acepta cualquier condición a cambio de adquirir experiencia en los mercados laborales extralocales o de conocer lugares, ya que los aprendices aún no conforman un núcleo familiar —esposa e hijos— y nuevas responsabilidades, y tampoco han tenido experiencias migratorias previas.

En una investigación realizada por Rubén Hernández León con jóvenes pandilleros de Monterrey que viajaban a Houston, se sugiere que la mayoría lo hacía para conocer el “otro lado” de la frontera, experimentar la migración e “irse a la aventura”. Según Hernández León: “La aventura como motivo para emprender la migración refleja, una vez más, la autonomía de la cultura juvenil. El aceptar la autonomía significa reconocer que las preocupaciones e intereses de los jóvenes son diferentes a las de adultos y jefes de hogar”.<sup>36</sup> Entiendo que los nahuas de menor edad migran para experimentar la aventura, salir de su lugar de origen, conocer localidades distintas, platicar con otros viajeros a su regreso, establecer relaciones de cortejo, ahorrar dinero para viajes posteriores; es decir, independizarse de alguna forma. Aunque también habría que considerar que la migración en este grupo se explica por las pocas posibilidades que existen en su tierra natal para juntar un capital.

Considero relevante referir que no todos los jóvenes se quedan a competir por los mercados turísticos. De acuerdo con mis informantes, quienes no permanecen en Playa del Carmen regresan a su comunidad de origen, donde ya establecieron vínculos con redes que los llevarán a sitios turísticos diferentes o a Estados Unidos. Sobresale el testimonio de algunos entrevistados que señalaron que fueron a trabajar a lugares de recreo para ahorrar dinero y financiar parte de su viaje a la Unión Americana; es decir, su objetivo final es

<sup>35</sup> Durand, Jorge, *op. cit.*; Carlos Vélez-Ibáñez, *op. cit.*; Larissa Adler de Lomnitz, *op. cit.*

<sup>36</sup> Rubén Hernández León, “¡A la aventura! Jóvenes, pandillas y migración en la conexión Monterrey-Houston”, en Gail Mummert (ed.), *Fronteras fragmentadas*, 1999, p. 135.

cruzar la frontera norte del país. En resumen, existe la tendencia, entre quienes deciden migrar a sitios turísticos, de reunir capital económico y humano, que invertirán en posteriores experiencias.

Los sanjuanenses que cuentan con alguna concesión para impartir clases de pintura continúan ofreciendo trabajo a jóvenes de su comunidad a cambio de experiencia; sin embargo, los que regresan a San Juan Tetelcingo ya no hacen contribuciones al sistema de reciprocidades llevando a familiares, sino que recurren a un sistema de contratación de miembros de su red familiar, de amistad, de paisaje, o incluso, de diferente origen e identidad étnica. Algunos artesanos de la comunidad extendida sanjuanense realizan acuerdos con individuos de su localidad o de diferentes sitios de Guerrero. Cabe señalar que en mi última práctica de campo percibí que, además, establecen convenios con gente de diversos estados de la República. Al respecto, propongo que a partir de dicho sistema de contrataciones surge un tercer momento: aparece un sector de empresarios étnicos que convierten su capital humano en capital económico, pagando con ello tanto la subsistencia de su unidad extensa de producción artesanal como el sueldo de sus asalariados coétnicos.

Después de que los primeros sanjuanenses asentados en Playa del Carmen se percataron de que era imposible mantener las clases de pintura sólo con familiares, apelaron a los hijos de amigos, de vecinos o simplemente de conocidos, ofreciendo, en estos casos, trabajo a cambio de casa, comida y un sueldo base de 900 pesos al mes, aproximadamente, hacia 2011.

Durante mi estancia observé que los muchachos que migraron a Playa del Carmen con los primeros artesanos, se hospedaban en extensiones de lámina y cartón de algunos cuartos, que suelen ser las más afectadas por los huracanes que asolan a la Península de Yucatán, debiendo compartir los espacios domésticos de las casas de sus empleadores durante esos fenómenos meteorológicos. La comida la preparan jovencitas que trabajan para los mismos empleadores, y que llegaron por los ofrecimientos que les hicieron en su comunidad natal.

En cuanto a las ocupaciones, ellos deben elaborar piezas de barro por las noches, impartir clases de pintura, cuidar los puestos de venta de artesanías, cargar y transportar material para producir y vender obra. Ellas deben confeccionar piezas de barro y collares, dar clase, cuidar puestos, y cocinar lo que consume la unidad doméstica de producción artesanal; y en ocasiones, llevar alimentos y cuidar niños.

Pero ambos sólo descansan un día a la semana, que no aprovechan para pasar un rato en la playa o recorrer la ciudad, sino que permanecen en la vivienda; por tanto, es común verlos produciendo artesanías en sus asuetos. Sin embargo, las veces que salen, lo hacen porque alguien de la misma unidad los invita a la feria, la playa o algún lugar turístico. Es importante señalar que son contadas las ocasiones en que los jóvenes salen sin compañía, pues los adultos me comentaron que deben cuidarlos como acordaron con sus familias en San Juan Tetelcingo.<sup>37</sup> Hay que resaltar esto último, pues la red de empleadores debe cuidar especialmente la salud, y las relaciones de amistad o amorosas, ya que el costo social puede ser alto si se presentan embarazos, se desarrollan vicios y enfermedades, o tienen lugar accidentes, además de que dejarían de circular recursos por la red social y se fracturarían los lazos de confianza depositados por los padres de los chicos.

### **La economía étnica de la comunidad de San Juan Tetelcingo en Playa del Carmen**

Como se describió, los migrantes nahuas de San Juan Tetelcingo que se asentaron en Playa del Carmen con el objetivo de impartir clases, utilizaron redes sociales étnicas. Por tanto, en este apartado se analizan algunas características de las prácticas económicas de este grupo orientadas étnicamente para entender las estrategias seguidas para que prevalezca su entramado económico en los sitios turísticos.

Para apoyar mi argumentación anterior, retomo lo que Edna Bonacich y John Modell definen como economía étnica: “es aquella compuesta por un grupo étnico o de inmigrantes autoempleados, sus empleadores, sus empleados coétnicos y sus trabajadores familiares sin paga”.<sup>38</sup>

Por otro lado, Ivan Light y Steven J. Gold proponen que las economías étnicas están compuestas por dos sectores: la economía de propiedad étnica y la economía étnico-controlada. El primero está

<sup>37</sup> En mi opinión, los nahuas que ofrecen trabajo a los jóvenes de su comunidad están reproduciendo un tipo de enganchamiento, en el que no son mediadores entre migrantes y los empleadores, pero me parece que la forma con la que los convencen para que vayan a los mercados turísticos a laborar presenta rasgos muy similares a los de los enganchadores.

<sup>38</sup> Edna Bonacich y John Modell (1981) citados en Ivan Light y Steven J. Gold, *Ethnic Economies*, 2000, p. 9.

compuesto por el empleador, un empleado coétnico, el trabajo familiar no pagado y la identidad étnica del grupo; mientras que el segundo requiere imponer el poder del grupo entre empleados externos, para influir en la posibilidad de que obtengan más y mejores trabajos, reducir el desempleo, mejorar las condiciones de labor y acelerar tanto la movilidad económica de los participantes como la del grupo étnico al cual pertenece.<sup>39</sup> Desde este enfoque:

La población de una economía de propiedad étnica consiste en los autoempleados, los empleadores, los empleados coétnicos y los trabajadores familiares sin paga. Una economía étnica controlada consiste en empleados coétnicos fuera de la economía de propiedad étnica, quienes, gracias a su agrupación, cantidad, organización, influencia política, o las cuatro, ejercen un poder de mercado significativo y durable en el espacio de trabajo, la ocupación o la industria.<sup>40</sup>

En este artículo se considera que la propuesta de Light y Gold es útil para explicar que al interior de la comunidad sanjuanense existe una economía étnica que utiliza distintos recursos inherentes al grupo. En este sentido, se entiende que una economía de este tipo, compuesta por migrantes, tiene éxito por el uso de recursos étnicos. Light y Bonacich definen los recursos étnicos como “aquellos elementos socio-culturales que ayudan o benefician en el éxito de los negocios”.<sup>41</sup> Pero retomo a Light y Gold:

Los recursos étnicos son características de un grupo que los coétnicos utilizan en la vida económica o de los cuales derivan un beneficio económico [...] Una perspectiva resalta las habilidades únicas y perspectivas compartidas por los miembros de un grupo étnico en su tierra natal o enclave: la “caja de herramientas” de símbolos, historias, rituales y visión del mundo que la gente puede usar en configuraciones variables para dirigir la acción y resolver diferentes tipos de problemas.<sup>42</sup>

Los recursos étnicos son utilizados por los migrantes que comparten identidad racial, ya que su cultura los provee de habilidades específicas y prácticas para delinear lazos de solidaridad, lealtad y

<sup>39</sup> *Ibidem*, pp. 23-25.

<sup>40</sup> *Ibidem*, p. 27.

<sup>41</sup> *Ibidem*, p. 78.

<sup>42</sup> *Ibidem*, pp. 105-107.

confianza con los cuales se construye una economía étnica. Cabe destacar que los actores sociales que forman parte de este tipo de economía hacen uso tanto de sus recursos raciales como de las diferentes formas de capital que poseen.

Siguiendo este supuesto, se entiende que una economía étnica esté basada en su capital financiero, humano y social. Según Light y Gold, la forma clásica de capital es el financiero, que se compone de dinero y riqueza. Además, otorga una base material para que los empresarios “comunitarios” que inician un negocio, generen una economía étnica. Por otro lado, el capital humano comprende la acumulación de conocimiento o de experiencia para que un actor social acceda a un mercado de trabajo específico. En tanto, el capital social está vinculado a las redes migratorias que facilitan que se conecten entre sí distintos grupos de migrantes.

Las redes sociales orientadas étnicamente posibilitan una rápida transmisión de información laboral, y el fácil acceso a una fuente de mano de obra barata sin contrato, integrada por los coétnicos del empleador. Los empresarios sanjuanenses asentados en Playa del Carmen se autoemplean y emplean a sus coétnicos como parte de una estrategia de sobrevivencia fuera de la comunidad, que por cierto les produce ganancias económicas.

Debe mencionarse que algunos nahuas han fracturado las relaciones que sostenían con algunos que abrieron negocios propios; empero, en caso de un fallecimiento o accidente, el conflicto se contiene dado que la comunidad extendida mantiene explícitas las solidaridades que se reproducen en la comunidad de origen. Se entiende por tanto que habrá cooperación moral y monetaria para la familia que pasa por la crisis, disipándose el conflicto en dicho contexto.

### **Dislocación de las redes sociales de producción artesanal**

Durante mis estancias en Playa del Carmen, me percaté que jóvenes de una unidad extensa de producción artesanal impartían clases de pintura a turistas de manera independiente, hecho no bien recibido por los primeros migrantes ya que desatarían competencia entre sí; por ello, los empleadores empezaron a cobrarles la comida y el alojamiento, pasando la reciprocidad, según entiendo, por dos fases: la reciprocidad generalizada que derivó en equilibrada tras

de que los empleadores exigían a los muchachos una compensación económica. Por otro lado, los jóvenes construyeron una reciprocidad por expectativas, en la que se busca independencia en los negocios, sin que esto signifique una ruptura total, sino sólo un conflicto con la red social que los ayudó a migrar.<sup>43</sup>

Como es de imaginarse, el fenómeno descrito derivó en un distanciamiento entre los artesanos: los que contrataban clases de pintura con autonomía y los primeros migrantes; por tanto, se puede hablar de un conflicto en la red social. Este hecho obligó a que los jóvenes rentaran sitios donde vivir, y cubrieran tanto sus gastos de alimentación como los de los miembros de la red de producción artesanal que comenzaba a gestarse.

Para independizarse, los jóvenes debieron solicitar préstamos a rédito a integrantes de su red familiar o de paisanos — que raramente eran aquellos que migraron en un inicio —, y pagaron cuando se capitalizaron impartiendo clases de pintura; en este caso, se presenta una reciprocidad por normas sociales. Al igual que los primeros que llegaron a Playa del Carmen, debieron abrir puntos de venta externos a los hoteles. Más adelante se reprodujo este patrón conductual con los amigos y familiares de los jóvenes que habían alcanzado su independencia; por ello, conforme se emancipan unos, arriban nuevos sanjuanenses. Es importante señalar que ninguno de los nahuas llega por cuenta propia, ya que como afirma Durand, a través de las redes sociales disminuyen riegos y costos y se facilita el financiamiento del viaje.<sup>44</sup> Según entiendo, los jóvenes reproducen el esquema de aquellos que migraron inicialmente a Playa del Carmen.

Este fenómeno social evidencia que los nahuas usaron las redes sociales para llegar a Playa del Carmen, basándose en lazos de reciprocidad y confianza. Una vez que los artesanos que componen dicha estructura adquieren capital humano y social para incursionar en la actividad con independencia, se conforma una unidad extensa de producción artesanal con suficientes recursos para integrarse y

<sup>43</sup> Pese a que el hecho de independizarse genera un conflicto con la red social, esto no significa su ruptura, ya que en contextos distintos continúan operando. Por ejemplo, en caso de que una persona de San Juan Tetelcingo fallezca en Playa del Carmen, los integrantes de la comunidad cooperan para enviar el cuerpo de vuelta a su localidad de origen. Todos los sanjuanenses que habitan en Playa del Carmen deben solidarizarse, ya que saben que el favor será devuelto.

<sup>44</sup> Jorge Durand, *op. cit.*, pp. 250-253.

competir por el mercado de las clases de pintura en los hoteles. Así, las solidaridades se reestructuran o fracturan por la apertura y manejo de los mercados artesanales en los sitios turísticos.

La tensión surgida entre los miembros que formaron parte de una unidad de producción artesanal conllevó a que los primeros migrantes evitaran recurrir a su red familiar o de amistad, e integraron nuevas redes con miembros de comunidades del Alto Balsas, o de regiones distintas, pero del estado de Guerrero. Los empleadores ofrecían las mismas condiciones laborales que a los jóvenes de su red familiar o amistosa; no obstante, esto no ha detenido que miembros de su red de paisanaje compitan por concesiones para dar clases en los hoteles.

Esta última situación orilló a que fueran contratadas personas sin habilidad para aplicar tintes y originarias de Quintana Roo o Yucatán; incluso, se registró el caso de un joven proveniente de Jalisco. Que los nuevos empleados no supieran pintar era irrelevante, ya que podían rellenar, delinear y barnizar las piezas, siempre y cuando ayudaran a cuidar los centros de venta en hoteles e impartieran clase a los turistas. En este tipo de relación no existen vínculos de reciprocidad, ya que se trata de asalariados y se comparte una confianza procesal, pues se conoce a los trabajadores por recomendación de un conocido. Estos casos fueron los más recurrentes en las últimas fechas, y quienes establecían la relación contractual me señalaron que lo hacían con la finalidad de que se evitara competir con sus paisanos, lo cual no les aseguraba nada, ya que un individuo de Playa del Carmen obtuvo la concesión de un hotel, pero la perdió en poco tiempo debido a que no sabía pintar el barro. Considero que los nahuas también estaban contratando a sujetos de la zona turística y de diferentes estados de la República, ya que saben que no poseen el capital humano ni capital social suficientes como para constituir un riesgo de competencia.

Desde mi perspectiva, el hecho de que los artesanos conocieran cómo pintar no les aseguraba que dominarían el mercado en la zona hotelera, pues quienes veían en esta actividad una forma de obtener ganancias, podrían contratar a otros. Incluso se rastreó un caso peculiar: un habitante de Playa del Carmen ganó una concesión, pero cuando se enteró de que un paisano había perdido una por no saber pintar, decidió contratar a artesanos de San Juan Tetelcingo o de localidades del Alto Balsas que migraban al sitio turístico pero que se encontraban sin empleo o no formaban parte de red alguna de artesanos.

Al respecto, considero que la economía étnica de la comunidad extendida de San Juan Tetelcingo podría llegar a un cuarto o último momento, donde podrían presentarse dos escenarios: 1) que se quebrara la economía étnica por al aumento de la competitividad y el riesgo de saturar el mercado, o 2) que se consolidara un innovador mercado artesanal orientado étnicamente.

Respecto al análisis de la economía étnica, en esta investigación se utilizaron propuestas de Light y Gold,<sup>45</sup> pues si la economía de propietarios tenía el monopolio de las clases de pintura en Playa del Carmen, posteriormente tuvo que ceder parte del mercado a una economía étnico-controlada; cabe señalar que ambas hacen uso de los recursos étnicos de los nahuas de San Juan Tetelcingo. Como se mencionó, en un principio éstos contrataban sólo a familiares, después a su grupo de coétnicos —con quienes comparten identidad étnica-regional—, y por último a sujetos de distintas entidades del país. En un principio, el trabajo no era pagado a los familiares, pues toda la unidad de producción artesanal se veía beneficiada. Más adelante se apeló a su capital social para emplear a miembros del grupo parental y amigos a cambio de sueldos bajos y la posibilidad de independizarse con el tiempo. El sector que controlaba dicha economía era el de propietarios étnicos, quienes explotaban a sus coétnicos apelando a un capital humano que después los beneficiaría para que abrieran negocios propios. Este último fenómeno, de suma importancia, propició que las unidades de producción artesanal se convirtieron en pequeñas empresas que comenzaron a explotar mano de obra de la región. Ahora, que fueran paisanos no les procuraba más libertad laboral, al contrario, ya que se ejercía un mayor control sobre ellos al recurrir a sus recursos étnicos, justificando su explotación.

En este primer momento, la economía sólo estaba compuesta por el sector de los propietarios étnicos; pero como se describió anteriormente, los nahuas que comenzaron a migrar para conformar una economía étnica, y acumularon capital humano y social para independizarse de sus coétnicos, abriendo negocios o empresas propios, y compitiendo por las concesiones que otorgaban los hoteles.

Así, se observa que el incremento de la competencia conllevó a que los propietarios contrataran a individuos de otros estados o de Quintana Roo, transmitiéndoles su experiencia en o la posibilidad

<sup>45</sup> Ivan Light y Steven J. Gold, *op. cit.*

de acumular capital humano. No obstante, los nahuas no consideraron que los recién llegados se apropiarían del conocimiento de su capital humano para capitalizarlo. Como ejemplo de lo anterior, es posible mencionar que algunos individuos sin relación coétnica consiguieron concesiones debiendo emplear nahuas que viajaban sin apoyo de una red social.

Al comienzo, no era intención de los sanjuanenses emplear individuos sin una relación coétnica para competir por ese mercado, sino que lo hicieron a efecto de detener la competencia de sus coterreños; sin embargo, los primeros ahora forman parte de un bloque competitivo con las características de la economía étnico-controlada propuesta por Ivan Light y Steven J. Gold. Los nahuas contratados por los quintanarroenses integraron a miembros de su red familiar o étnica, con el objetivo de reducir el desempleo y mejorar las condiciones de trabajo de sus coétnicos. Por esto se entiende que los indígenas guerrerenses hicieran uso de su capital humano y social para mantener el control; es decir, la economía adquiría el matiz de una economía étnicamente-controlada: el empleador tenía la certeza de que si perdía la mano de obra nahua, perdería la concesión; por tanto, pese a que el patrón no podía proporcionar comida u hospedaje, intentaba mejorar el sueldo de los coétnicos que trabajan en una economía de propietarios étnicos.

Sobre dicho evento, los informantes, que son propietarios, expresaron que preferían regresar al primer esquema, en el que la competencia la representaban los nahuas del Alto Balsas. Al respecto, algunos concesionarios recurrieron otra vez a la red social familiar, donde se observaba un nivel compartido de confianza cerrada, y se ofrecían bajos salarios y largas jornadas a cambio de independizarse después. Se entiende que los propietarios apelaban de nuevo a su identidad étnica para brindar mejores clases de pintura que los que no sabían pintar; además, con esa estrategia disminuía el precio de los productos y se podía negociar con los gerentes, que otorgaban las concesiones, para que éstas fueran regenteadas sólo por miembros del grupo étnico o del familiar.

Según Sonia Parella, a medida que se incrementan los negocios étnicos regentados por autónomos, aumenta la competitividad y el riesgo de saturación:

Las estrategias utilizadas para hacer frente a esta competencia son diversas y algunas de ellas justifican de nuevo el uso del calificativo

“étnico” cuando nos referimos a este tipo de negocios. Podemos destacar tres: *i*) la autoexplotación (bajos salarios, largas jornadas laborales, fuerza de trabajo no asalariada...); *ii*) expandir la clientela del negocio hacia la población general; *iii*) desmarcarse de los comercios étnicos similares a base de ofrecer mayor calidad en productos y servicios y de diversificar la oferta.<sup>46</sup>

Los concesionarios sanjuanenses debieron contratar coétnicos otra vez debido a que el proceso de clusterización generaba más competencia nahua, pero les permitía controlar el mercado.

Tras recorrer la economía étnica de San Juan Tetelcingo, se entiende que era una práctica común que tras haber trabajado en unidades de producción artesanal en Cancún y en destinos diferentes, los artesanos abrieran negocios de clases de pintura en hoteles, convirtiéndose en propietarios y empleadores coétnicos que, con el tiempo, dada la acumulación de experiencia, fracturarían la unidad del grupo. Durante el desarrollo de la investigación se detectó que algunos nahuas transmitieron capital social y humano a individuos ajenos al grupo étnico y a las redes sociales, con la finalidad de disminuir la entrada de paisanos al mercado, y por tanto, la competencia, e incrementar las ganancias, lo cual no impidió que la mano de obra incorporada aprendiera el oficio y acumulara experiencia de producción y comercialización para capitalizarla en sus empresas. No pasó mucho para que sujetos sin identidad indígena —mestizos en su mayoría— establecieran negocios para comercializar artesanías “nahuas”. En esos casos, para facilitar la manufactura y la venta de obra, los patrones contrataban a orfebres nahuas con experiencia, favoreciendo el surgimiento de una economía étnica controlada, pues la mano de obra indígena ejercía un poder significativo tanto en dicho proceso, influyendo en la contratación de paisanos integrados a su red social, como en la mejoría de sueldos y condiciones de trabajo.

Un hallazgo de suma importancia en el trabajo de campo, sugiere que la economía de propietarios étnicos y la no controlada no se contraponen, como señalan Ivan Light y Steven J. Gold,<sup>47</sup> sino que pueden coexistir y dinamizar su expansión. En el caso de los nahuas de San Juan Tetelcingo, las fracturas al interior de las unidades de

<sup>46</sup> Sonia Parella Rubio, *op. cit.*, p. 273.

<sup>47</sup> Ivan Light y Steven J. Gold, *op. cit.*, pp. 23-25.

producción artesanal resultaron un hecho común, incluso inherente a la reproducción del sistema, debido a que se trata de espacios sociales donde se transmiten las diferentes formas de capital social y humano necesarias para iniciar empresas.

Sobre la transmisión del “saber” de padres a hijos, los migrantes nahuas controlaban una economía de propietarios étnicos expresaron interés por que sus herederos aprendieran a pintar o a impartir clases de pintura, pero sin que las realizaran como una actividad primaria, por el tiempo que deben dedicarle, ya que prefieren que estudien para que se desarrollen una vida profesional en Playa del Carmen. Vale la pena mencionar que al preguntar de dónde eran sus hijos, algunas madres respondieron que de Playa del Carmen, aunque en el contexto de la fiesta patronal afirmaban que de San Juan Tetelcingo. Pese a que los consideraban originarios del sitio turístico, los arraigaban a la comunidad a través de rituales como el del “vestido”, llevándolos a la localidad de origen para que los padrinos los vistieran y llevaran a cabo la celebración.

Considero esencial señalar que durante el trabajo de campo se observó que los hijos de los empresarios no ayudaban en los puntos de venta y que los pequeños eran cuidados por jóvenes nahuas contratadas como “niñeras”: les cocinaban, daban de comer, cuidaban su aseo y estaban atentas para que hicieran las tareas después de recogerlos en la escuela. Esto obedece a que los padres prefieren que sus herederos accedan a la oferta de empleo de sitio turístico y salgan de la desigualdad y competencia que suscitan los negocios étnicos, o bien, que al incrementar su capital humano por la educación formal, se beneficie más la economía étnica; sin embargo, este tema puede abordarse en una investigación distinta.

En este artículo se piensa que los artesanos nahuas no corren el riesgo de perder el control de las clases de pintura, no obstante que podría pensarse que sus descendientes rompían con la tradición al perder contacto con el proceso, pues mantienen vínculos con otros orfebres, se transmite indirectamente el conocimiento, y se viaja a la comunidad de origen de los padres. Se entiende así que existan fuertes lazos afectivos con San Juan Tetelcingo, que refuerzan la identidad del niño con su grupo étnico. Aunque los progenitores manejan un discurso identitario sosteniendo que sus herederos son oriundos de Playa del Carmen y de San Juan Tetelcingo, los pequeños reproducen y resignifican la cultura de sus padres en una comunidad extendida, territorializada por nahuas. Es precisamente este proceso

de resignificación identitario lo que construye la comunidad extendida sanjuanense y lo que permitirá en el futuro impulsar formas innovadoras para abrir o insertarse en mercados orientados étnicamente.

## Conclusiones

En el presente artículo se analizó brevemente la economía étnica de los migrantes de San Juan Tetelcingo en Playa del Carmen. Se expuso cómo coexisten la economía de propietarios étnicos y la economía étnicamente controlada. Por un lado, se registró que los primeros migrantes nahuas contrataban sólo a paisanos utilizando sus recursos étnicos, con el objetivo de que ellos, como propietarios, controlarían el mercado en el sitio turístico. En este caso, se puede hablar de una economía de propietarios étnicos.

Por otro lado, se observó que algunos nahuas que fueron invitados a trabajar por los primeros migrantes, sumaron capital humano que utilizaron después para integrar unidades extensas de producción para abrir negocios, dislocando así dichas unidades.

Ante esta situación, los primeros migrantes intentaron detener la competencia de sus paisanos contratando individuos sin relación coétnica; empero, éstos empezaron a utilizar capital humano para impartir clases de pintura contratando a nahuas que no habían constituido una unidad de producción artesanal. Los sanjuanenses que establecieron estas relaciones laborales comenzaron a controlar el mercado de los propietarios no coétnicos, formulando propuestas sobre a quiénes contratar y el sueldo que debían percibir por un conocimiento especializado culturalmente. En ambos casos se intentaba beneficiar a quienes formaban parte de su red social. Lo anterior denota características de una economía étnicamente controlada.

Se entiende, entonces, que ambos tipos de economía pueden entrar en conflicto, pero también pueden coexistir en contextos particulares; es decir, si alguien se encuentra en problemas con una red laboral, no significa que los tendrá con la red social, pues estas últimas pueden fracturarse pero también traslaparse; esto se corrobora cuando en caso de un conflicto vinculado con la lucha y competencia por el mercado turístico, a partir de la creación de una economía de propietarios o étnicamente controlada, se negocia durante la crisis disipándose el problema.

En resumen, se concluye que los nahuas de San Juan Tetelcingo asentados temporal o permanentemente en Playa del Carmen y otros destinos turísticos, negociaron de distintas formas los límites multidimensionales de su comunidad. Paradójicamente, la competencia y el conflicto por acaparar los espacios al interior de zonas de venta construidas, impulsó la innovación de la producción artesanal, así como el mantenimiento de las redes sociales y laborales basadas en un sentido comunitario. Esto permitió que se readaptaran a las demandas de los mercados nacional y global, que los ha integrado como parte de un atractivo más en los escenarios que adornan los destinos turísticos. La auto y heteroexplotación comercial de las expresiones materiales de su cultura promueve tanto la continua reconfiguración de los sentidos comunitarios, como la significación de ser un nahua artesano en los albores del siglo XXI.

## Bibliografía

- Adler de Lomnitz, Larissa, *Cómo sobreviven los marginados*, México, Siglo XXI, 1998.
- Barros, Magdalena, "Pequeños empresarios en Los Angeles: salvadoreños y mexicanos en los mercados de abasto", en *Coloquio Internacional Movilidad y Construcción de los Territorios de la Multiculturalidad*, Saltillo, México, Universidad Autónoma de Coahuila, 2003.
- Bourdieu, Pierre, "The Forms of Capital", en J. G. Richardson (ed.), *Handbook of Theory and Research for the Sociology of Education*, Nueva York, Greenwood Press, 1985.
- Durand, Jorge, "Origen es destino. Redes sociales, desarrollo histórico y escenarios contemporáneos", en Rodolfo Tuirán (coord.), *Opciones de política. Migración México-Estados Unidos*, México, SER / Conapo, 2000.
- Good Eshelman, Catharine, "Indígenas urbanos en el México contemporáneo. Los nahuas pintores de amate", *Umbral XXI*, núm. 5, 1991.
- \_\_\_\_\_, *Haciendo la lucha. Arte y comercio nahuas de Guerrero*, México, FCE, 1988.
- \_\_\_\_\_, y Guadalupe Barrientos, *Nahuas del Alto Balsas*, México, CDI / PNUD, 2004.
- Hernández León, Rubén, "¡A la aventura! Jóvenes, pandillas y migración en la conexión Monterrey-Houston", en Gail Mummert (ed.), *Fronteras fragmentadas*, Zamora, El Colegio de Michoacán, 1999.

- Light, Ivan, y Steven J. Gold, *Ethnic Economies*, San Diego, Academia Press California, 2000.
- Morales Aguilar, María Berenice, "Classes Paint Your Own. Migración y economía étnica de los artesanos de San Juan Tetelcingo, Guerrero, en Playa del Carmen, Quintana Roo", tesis de maestría en antropología, IIA-UNAM, México, 2011.
- Morayta Mendoza, Luis Miguel, "Peregrinar y emigrar: Marcial Camilo, artista popular del Alto Balsas, Guerrero", *Pacarina del Sur*, año 3, núm. 12, julio-septiembre de 2012, recuperado de: <<http://www.pacarinadel-sur.com/home/huellas-y-voces/485-peregrinar-y-emigrar-marcial-camiloartista-popular-del-alto-balsas-guerrero>>.
- Oehmichen, Cristina, "Parentesco y matrimonio en la comunidad extendida: el caso de los mazahuas", *Alteridades*, vol. 12, núm. 24, enero-junio de 2002.
- Ostrom, Ellinor, "Una perspectiva del capital social desde las ciencias sociales: capital social y acción colectiva", *Revista Mexicana de Sociología*, vol. 65, núm. 1, enero-marzo de 2003.
- Parella Rubio, Sonia, "Estrategias de los comercios étnicos en Barcelona", *Política y Cultura*, núm. 23, primavera de 2005.
- Ramírez Gallegos, Franklin, y Jacques Paul Ramírez, *La estampida migratoria ecuatoriana: crisis, redes transnacionales y repertorios de acción migratoria*, Quito, UNESCO / Centro de Investigaciones Ciudad-ALAI, 2005.
- Velasco Ortiz, Laura, *El regreso de la comunidad. Migración indígena y agentes étnicos (los mixtecos en la frontera México-Estados Unidos)*, México, Colegio de la Frontera Norte / El Colegio de México, 2002.
- Vélez-Ibáñez, Carlos, *Lazos de confianza. Los sistemas culturales y económicos de crédito en las poblaciones de los Estados Unidos y México*, México, FCE, 1993.