

Apuntes sobre la vivienda para migrantes y la crisis inmobiliaria en la California rural. Un estudio de caso

Magdalena Barros Nock*

En este artículo se discuten los problemas que los inmigrantes mexicanos han tenido para obtener vivienda en la California rural. Se hace un breve recorrido histórico sobre las condiciones de vivienda de la población de origen mexicano que migró en busca de trabajo al valle agrícola de Santa María, localizado en la costa central de California, hasta la época actual, en que se discuten algunos efectos en la población latina de la crisis inmobiliaria de los fines de la primera década del siglo XXI. Este estudio nos permitirá ver diferentes formas de violencia que la familia migrante vive en su vida cotidiana. Es un estudio de caso basado en datos cualitativos.

Introducción

Llegué a Santa María a principios de los ochenta. Mi primer trabajo fue en los campos de lechuga. En los noventa conseguí trabajo en la construcción como chalán, después entré a trabajar con un compadre de “rufero”¹ y nos iba muy bien. Por años rentamos una casa con dos de mis hermanos y sus familias y a principios del 2000 mi esposa y yo decidimos comprar una casa con una hipoteca de 30 años. Estábamos recontentos,

por fin teníamos espacio para nosotros y nuestros tres hijos. Sin embargo, en 2008 perdí mi chamba y ya no encontré trabajo en la construcción. Ahora a veces trabajamos en las cosechas y a veces vendemos cosas usadas los fines de semana, pero ya no nos alcanza para pagar la casa. Hace un año el banco nos la quitó. Nos regresamos a vivir con mi hermano, ni modo, a empezar de cero (entrevista con Manuel, Santa María, CA, 2010).

El caso de Manuel² es representativo de muchos mexicanos que

migraron a Estados Unidos y, con el tiempo, lograron comprar una vivienda para después perderla con la crisis inmobiliaria. Tener una vivienda es importante para sus dueños; por un lado, tiene un valor económico ya que es muestra del éxito que han tenido en el país receptor; por otro, también tiene un significado social, cultural y político. En la historia de la migración de los mexicanos a Estados Unidos y su establecimiento en ese país, ser dueños de un hogar es un paso importante y difícil para la población, puesto que significa tener acceso a una serie de obligaciones y responsabilidades, una participación más activa social, política y cultural en la vida de las ciudades donde residen (Rosenbaum, 1996; Oslender, 2002). Al establecerse en una vecindad,

* Profesora-Investigadora Titular “C” de tiempo completo en el Centro de Investigaciones y Estudios Superiores en Antropología Social, sede Distrito Federal.

¹ Personas que arreglan los techos.

² Todos los nombres han sido cambiados para proteger la privacidad de los informantes que participaron en este estudio.

barrio o colonia, las personas y familias por lo general establecen relaciones de convivencia con sus vecinos y obtienen derecho a bienes y servicios administrativos culturales y recreativos, por mencionar los más importantes (Lindón, 2005).

Sin embargo, la violencia se ha manifestado constantemente en la vida de los migrantes y sus familias. Obtener una vivienda no ha sido fácil. Hombres y mujeres, que han migrado a Estados Unidos en busca de trabajo y eventualmente se han establecido en ese país, han tenido que luchar contra años de exclusión, segregación y discriminación por parte de la sociedad receptora. No poder tener acceso a una vivienda digna ha sido resultado de una serie de acciones de la sociedad, instituciones y, recientemente, producto de la crisis inmobiliaria. Galtung nos dice que la violencia está presente cuando los seres humanos se ven influidos y afectados de tal manera que sus procesos afectivos, somáticos y mentales están por debajo de sus potenciales y necesidades, y sus expectativas no son satisfechas o cumplidas (1985). En los casos presentados, las violencias estructural y cultural juegan un papel importante. Galtung define como violencia estructural aquella que se manifiesta cuando no hay un emisor o persona concreta que haya efectuado el acto de violencia y proviene de instituciones y estructuras que no son perceptibles, pero proporciona las condiciones para que la pobreza exista o se dé una situación de crisis, como el caso de la crisis inmobiliaria, donde intervinieron una serie de instituciones y actores que hicieron cada vez más confuso el proceso para los afectados. Por su parte, la violencia cultural existe para apoyar o justificar las realidades y prácticas de la violencia; son las ideas, valores, normas, la cultura, los sentimientos e ideas que la justifican, por ejemplo, la discriminación y marginación (Galtung, 2003) en que vive una gran cantidad de migrantes latinos y que, como veremos, los ha orillado a vivir en zonas segregadas y en viviendas en estado deplorable.

La crisis económica en Estados Unidos ha afectado a la población latina de varias maneras. En primer lugar, se ha reducido el número de empleos, aumentando el desempleo, especialmente entre la comunidad latina; en segundo, la crisis en los inmuebles tuvo un efecto bastante severo entre esta misma comunidad; y, en tercer lugar, la crisis incrementó los sentimientos xenofóbicos de la población hacia las minorías étnicas, especialmente hacia los indocumentados, lo que ha llevado a la introducción de una serie de políticas en contra de los migrantes que ha hecho sus vidas cada vez más difíciles y violentas.

La prolongada crisis económica por la que atraviesa Estados Unidos ha sido catalogada como la más severa desde la Gran Depresión. Esta crisis se ha visto reflejada particularmente en el sector inmobiliario y ha afectado a toda la población, en particular, a la comunidad latina y la afroamericana. Se ha hablado mucho del desempleo generado por la crisis económica, especialmente en el sector de la construcción donde trabajaba una gran cantidad de latinos.

El presente artículo tiene el objetivo de estudiar los efectos que tuvo la crisis de los bienes raíces de Estados Unidos en la comunidad de mexicanos en la ciudad de Santa María, ubicada en la Costa Central de California, Estados Unidos. Presentaré casos de hombres y mujeres que migraron a California y se establecieron en la ciudad de Santa María. Estos casos nos permitirán apreciar la vulnerabilidad y precariedad en que han vivido las minorías étnicas, como la mexicana, en Estados Unidos, cómo han sido afectadas por la presente crisis económica y las estrategias que están llevando a cabo para sobrevivir.

El análisis se basa en datos cualitativos recabados durante varias estancias de trabajo de campo en el valle de Santa María en los años 2007, 2010 y 2011, durante las cuales realicé entrevistas abiertas con hombres, mujeres y miembros jóvenes de familias de origen mexicano provenientes de diversos estados de México, principalmente Jalisco, Guanajuato, Michoacán y Oaxaca. Entrevisté a empresarios, trabajadores de la construcción, jornaleros agrícolas, empleados y autoempleados, así como a trabajadores de diferentes bancos, oficinas de bienes raíces, autoridades de la ciudad y trabajadores de las oficinas de comercio³. Documenté nueve historias de vida.

El artículo se divide en dos secciones. En la primera parte presento datos sobre el valle de Santa María, la inmigración de mexicanos y la evolución en el tipo de vivienda a la que los inmigrantes fueron teniendo acceso a través de las décadas. En esta sección narro brevemente cómo los jornaleros agrícolas que fueron llegando al valle en el último siglo pasaron de vivir en el campo al aire libre, en galeras, en ranchos, en las afueras de las ciudades y, finalmente, rentando dentro de las ciudades, hasta que por fin algunos

³ Esta investigación formó parte de un proyecto mayor sobre pequeños y medianos empresarios en el Valle Central y la Costa Central de California que se inició en 2003, el cual a su vez formó parte de un proyecto colectivo sobre la construcción de comunidades de mexicanos en California financiado por el Conacyt.

pudieron comprar su propia casa-habitación, para luego perderla en la crisis inmobiliaria; durante este recorrido se han enfrentado a una intensa discriminación y segregación por parte de la sociedad receptora.

En la segunda parte, muestro algunos datos sobre la crisis económica, especialmente sobre la crisis en la ejecución de hipotecas o desahucios en el sector inmobiliario en la ciudad de Santa María y la manera como la población de origen mexicano ha reaccionado y hecho frente a una situación cada vez más difícil y violenta. Hago hincapié en el efecto que tuvo la crisis en el empleo y en particular en el sector de la construcción. Menciono el hecho de que los migrantes tienden a vivir en zonas marginadas donde las casas se caracterizan por encontrarse en mal estado; y, por último, énfasis en la ignorancia que existe entre la población latina sobre las leyes que podrían protegerlos de los abusos que sufrieron por parte de todo tipo de “profesionales del ramo”, a quienes, por vender una casa, no les importó poner en riesgo el futuro de familias enteras.

El valle de Santa María, inmigración de mexicanos y vivienda

Desde principios del siglo pasado, un flujo constante de migrantes ha llegado al valle de Santa María. El flujo de europeos toma fuerza para finales del siglo XIX: italianos, suizos, portugueses y escoceses llegaron en busca de oportunidades económicas. Construyeron casas y abrieron negocios en varias partes del valle y también compraron tierras y construyeron ranchos en el valle, desarrollando granjas familiares donde producían leche, ganado y granos para alimentarlo. En 1880, la construcción del tren del Pacífico del Sur trajo consigo trabajadores chinos; terminadas las vías, algunos de ellos decidieron quedarse; sin embargo, no les permitieron establecerse en las zonas residenciales donde vivían los europeos.

En 1897 la compañía de remolacha Betteravia fue construida en el valle de Santa María, la cual requería grandes cantidades de mano de obra. Varios campamentos para trabajadores fueron construidos en el valle. Hombres solteros o casados sin sus familias vinieron a trabajar en la agroindustria de remolacha y en los campos agrícolas. La compañía de Betteravia puso anuncios en los periódicos e incluso en los consulados y en la embajada de Estados Unidos en México, solicitando trabajadores temporales. Atraídos por la oferta de trabajo llegaron los primeros mexicanos. Francisco llegó a Chicago trabajando para la

compañía de ferrocarriles a principios de siglo y en unos años encontró su camino hacia California. Como él llegaron otros mexicanos a trabajar la tierra. En estos años venían solos, sin familia, pero con el tiempo mandaron traer a sus familias. Estos primeros mexicanos vivían en los ranchos y campamentos para trabajadores. Cuando trajeron a sus familias, algunos rancheros les ofrecieron casa en los ranchos, en ese entonces no les permitían vivir en las ciudades.

La agricultura en el valle fue desde entonces una actividad floreciente con necesidad de mano de obra. En 1942 se inició el programa Bracero y un flujo constante de jornaleros agrícolas comenzó a llegar al valle. Camiones llenos de braceros llegaban cada año al valle de Santa María, así como trabajadores indocumentados en busca de trabajo. Vivían en los campamentos para jornaleros agrícolas que habían sido construidos anteriormente para los trabajadores asiáticos.

En los años cincuenta el valle experimentó un auge agroindustrial importante. Se construyeron agroindustrias, incluyendo invernaderos de flores y vegetales, plantas fertilizadoras, constructoras de cajas, empacadoras. Algunos braceros y ex braceros comenzaron a vivir en las orillas de los pueblos, rentando cuartos. Algunos mexicanos, para entonces, lograron abrir negocios para servir a la creciente población de compatriotas (Barros, 2009b). Sin embargo, la discriminación en contra de los migrantes dificultaba que éstos pudieran comprar casas en las ciudades.

En la década de los años sesenta, el fin del programa Bracero (1964) marca el inicio del asentamiento de mexicanos en forma constante y creciente. Desde los años cuarenta ya algunos mexicanos habían podido comprar una vivienda en las orillas de las ciudades localizadas en el valle. La discriminación hacia los mexicanos era muy fuerte y sólo pocas familias se habían aventurado a abrir negocios o comprar una casa. Sin embargo, cambios importantes estaban sucediendo entre la población mexicana; cabe mencionarse el movimiento de César Chávez, que tendría un impacto muy importante en la vida económica y política de los jornaleros agrícolas y en la vida de los mexicanos inmigrantes en general. Sería el inicio de la toma de conciencia de las posibilidades y derechos del trabajador agrícola, como trabajador y como ciudadano en Estados Unidos, lo cual se reflejaría en su interés por su ciudad.

La principal actividad económica del valle era y sigue siendo la agricultura y su agroindustria. Para finales de los años setenta y principios de los ochenta, la agricultura sufre una serie de cambios. La producción de frutas y ver-

duras es introducida en forma masiva en el valle, lo cual incrementa la demanda de mano de obra. El incremento en el uso de tecnología alarga las cosechas. Los salarios se incrementan. Este aumento de oferta de trabajo durante el año da la posibilidad al trabajador agrícola de permanecer por periodos más prolongados y establecerse en Estados Unidos. Población de origen mexicano de otros estados es atraída a California por la oferta de trabajo en el campo y la agroindustria y los altos salarios.

Aunado a esto, la amnistía en 1986 (*Immigration Reform and Control Act IRCA*) dio la posibilidad a muchos inmigrantes de obtener su residencia y eventualmente su ciudadanía. Con el programa de reunificación familiar muchas familias volvieron a unirse. Antes de la amnistía veían su estancia en Estados Unidos temporal; con su residencia y sus papeles en orden y la posibilidad de convertirse en ciudadanos, sus expectativas cambiaron y también el uso de sus ahorros. La posibilidad de comprar una casa empezó a crecer; por un lado, había casas disponibles debido al *White flight*⁴; por otro lado, los salarios mejoraron, hubo mayor oferta de trabajo y, por último, tener papeles facilitó el procedimiento. Poco a poco, en los años ochenta y noventa, algunos mexicanos comenzaron a invertir sus ingresos en la compra de una casa o departamento en Estados Unidos, en vez de mandar su dinero e invertirlo en México.

Este es el caso de Paco. Su papá empezó a venir a California desde los tiempos de los braceros y él, aunque nació en Guanajuato, desde muy chico empezó a acompañar a su papá. Sin embargo, siempre vivieron en una casa rentada en el rancho donde trabajaban. Cuando Paco se casó, él y su esposa decidieron seguir la corrida de la lechuga por varios estados de la Unión Americana y sólo los meses de invierno en que no había trabajo rentaba un departamento con sus hermanos en Santa María. Así vivieron por varios años, incluso, cuando sus hijos eran pequeños, los llevaban con ellos, viviendo varias familias hacinadas en cuartos de hotel localizados en las ciudades cercanas a los campos agrícolas. Hasta que obtuvo sus papeles en la amnistía de 1986 y sus hijos empezaron a ir a la escuela, Paco y Amanda decidieron comprar una casa. Para ellos fue una decisión difícil, ya que siempre que podían mandaban dinero a México, para ayudar

⁴ En los sesenta y setenta, la población blanca que vivía en pequeñas y medianas ciudades comenzó a mudarse a poblaciones mayores o barrios donde no hubiese inmigrantes, dejando libres tanto casas y departamentos como comercios, que pronto serían ocupados por familias de diferentes orígenes étnicos.

a sus padres y hermanos menores y para construir su casa en su pueblo, comprar tierra y algún día regresar al terruño querido. Pero ellos y, sobre todo, sus hijos necesitaban mejorar su situación, por lo que se animaron a comprar una casa con una hipoteca de 30 años. Tener una casa les cambió la vida. Amanda comenta: “al tener mi casa, mi vida cambió, mis hijos tenían su propio espacio, tenía mi propia cocina, sentía que por fin tenía un hogar para mi familia. Podíamos también recibir amigos y parientes de México, podíamos hacer fiestas, invitar a los vecinos” (Entrevista con Amanda, Santa María, CA, 2007).

Un nuevo flujo de migrantes provenientes de Oaxaca llegó a Santa María en los años ochenta. La migración de mixtecos a Santa María se ha ido transformando a lo largo de las décadas. Hubo mixtecos, aunque pocos, que migraron con el programa Bracero (1942-1964); sin embargo, hasta los años ochenta, un número mayor de mixtecos empieza a integrarse a la fuerza laboral agrícola del valle de Santa María. Poco a poco empiezan a traer a sus familias y se establecen en el valle.

Según narran las familias entrevistadas, en los años ochenta y noventa se encontraban en Santa María principalmente familias de la mixteca alta, que venían siguiendo las cosechas por el territorio mexicano, llegaban a Baja California a la cosecha del tomate en San Quintín y se cruzaban hacia Santa María. “Todos nos conocíamos, nos habíamos visto en los diferentes estados recogiendo las cosechas” (entrevista con Chucho, Santa María, CA, 2011). Pero, al crecer el número de oaxaqueños en la ciudad y sus redes sociales, en la última década ya se encuentran familias que vienen directamente de Oaxaca a Santa María.

En los años ochenta y noventa, la mayoría de los mixtecos asentados en Santa María provenía de San Juan Mixtepec, indígenas triquis y, en un menor número, zapotecos originarios de Teotitlán del Valle (Ibarra, 2005). Hoy en día se encuentran también mixtecos de la mixteca baja y de la costa, triquis, zapotecos y oaxaqueños mestizos.

Los trabajadores mixtecos, hombres, mujeres y jóvenes, se encuentran insertos en una de las producciones agrícolas más productivas del mundo. Se han ido incorporando poco a poco, a través de las décadas, a esta agricultura capitalista. En los años ochenta y noventa los trabajadores mixtecos se encontraban trabajando principalmente en el cultivo de la fresa. Al no tener redes sociales hechas, su posición laboral en el sector agrícola era en los puestos más bajos y peor pagados del valle de Santa María. Informantes mixtecos y mestizos atestiguan que a los mixtecos se les pagaba con los

peores salarios, por ser los nuevos y por no hablar inglés o español. Poco a poco, su situación en las empresas agrícolas empieza a mejorar. Se forman cuadrillas completas de mixtecos y, para finales de los años noventa, son reconocidos como excelentes trabajadores.

La mayoría de los mixtecos trabajan como jornaleros agrícolas, de la fresa se han ido extendiendo a otros productos como la lechuga e incluso a la viña, donde se pagan mejores salarios y encuentran trabajo durante casi todo el año. La industria agrícola les da trabajo por ocho o nueve meses al año, durante los restantes tienen que vivir de sus ahorros u otros trabajos, y los que tienen documentos, que son los menos, del seguro de desempleo. El trabajo en el campo es un trabajo mal pagado, que se lleva a cabo bajo condiciones extenuantes, entre insecticidas y plaguicidas que afectan y deterioran su salud.

Un grupo creciente de mixtecos ha podido dejar el trabajo agrícola e incorporarse a otras actividades económicas, como asalariados en tiendas como Vons, McDonald's, Supermercado La Vallarta, con trabajos en organizaciones no lucrativas o probando suerte en el comercio, grupos musicales que tocan en las fiestas, bautizos y bodas. En la década pasada, un número creciente de mixtecos pudo integrarse al sector de la construcción como albañiles, carpinteros, reparadores de techos, jardineros, etc.; sin embargo, éste ha sido uno de los sectores más afectados por la crisis económica y muchos de estos trabajadores tuvieron que regresar al campo.

Cuando los mixtecos empezaron a llegar al valle de Santa María, la mayoría vivía en galeras construidas en los ranchos donde habían vivido grupos de migrantes anteriores, como los chinos, japoneses y mexicanos de otros estados. Asimismo, se encontraron familias viviendo al aire libre en los campos agrícolas o en los parques de la ciudad. A finales de los años ochenta y noventa comienzan a rentar cuartos en la ciudad y eventualmente casas o "trailas" (casa remolque) entre varias familias. Es común encontrar tres o cuatro familias viviendo juntas en una casa de dos o tres recámaras, o un grupo de hombres rentando un departamento de una recámara (Ibarra, 2010). Conforme conocen la ciudad y los sistemas de apoyo, algunas familias han podido solicitar vivienda subsidiada por la ciudad, mejorando así sus condiciones de vida. A finales de los años noventa y principios del siglo XXI, algunas familias se aventuraron a comprar casas, sobre todo casas móviles, que son más baratas. Es difícil decir cuántas familias mixtecas compraron casas para perderlas en la crisis de los bienes raíces, ya

que esos datos no existen; sin embargo, miles de hispanos han perdido sus casas en Santa María en los últimos años, incluyendo a familias mixtecas. Este es el caso de Javier:

Yo y mi familia vivíamos en San Quintín cuando decidimos migrar a California a mediados de los ochenta. Primero me vine yo a trabajar a los campos de fresa, tenía un hermano que trabajaba aquí y me ayudó a conseguir trabajo y me quedé en su casa. A los cinco años me traje a mi esposa y mis tres hijos. Vivíamos en el rancho donde trabajábamos. A mi esposa no le gustaba porque éramos muchas familias y en tiempos de cosecha llegaban más y no cabíamos ya. Con la amnistía obtuve papeles, pero no para mi esposa y mis hijos. Estamos en eso. Aquí ya nacieron dos hijos más. Con el tiempo conseguí un trabajo en la construcción y decidimos rentar un departamento en la ciudad con mi hermano. Pero seguíamos siendo muchos. Mi esposa empezó a limpiar casas para una agencia de bienes raíces y pues allí aprendió sobre las casa móviles. Decidimos comprar una. Pagamos 20,000 dólares. Negociamos pagarla en dos años. Estaba en muy malas condiciones y sólo tenía un cuarto y un baño, pero era nuestra, para nosotros (entrevista con Javier, Santa María, CA, 2010).

Para finales de los años noventa, un mayor número de mexicanos tuvo la posibilidad de comprar casa. Creció la construcción de viviendas, tanto para familias acomodadas como viviendas para la familia trabajadora y, por tanto, la oferta de trabajo en el sector de la construcción creció. Comprar una vivienda puede ser complicado y no hablar inglés lo dificulta aún más. Veamos brevemente algunos de los pasos que se siguen e instituciones participantes.

Los inmuebles en California se pueden comprar ya sea directamente con el dueño, como en el caso de Javier, o a través de un intermediario, que por lo general es un agente de bienes raíces. El número de agencias de bienes raíces en Santa María creció considerablemente en las últimas décadas, particularmente aquellas cuyos propietarios eran de origen hispano y que tenían como clientes principales a los latinos. Estas agencias utilizaron todos los medios posibles para atraer a compradores latinos: anunciándose en la radio, la televisión e incluso pusieron puestos en los remates⁵ donde por lo general acude la familia jornalera

⁵ Los remates son mercados al aire libre, similares a los tianguis de México, donde se venden mercancías nuevas y de segunda mano. Para mayor información véase a Barros Nock (2009a).

a hacer sus compras de la semana. Los agentes de bienes raíces tienen la obligación de verificar que el comprador cuente con la siguiente información: fondos o ingresos suficientes para pagar la deuda que se propone adquirir, documentos que comprueben su estatus legal en Estados Unidos (ya sea como ciudadanos, residentes, permiso de trabajo y número de seguro social), documentos que comprueben sus ingresos, llevar una revisión de su expediente judicial y de su historial crediticio, en caso de no tener uno o que no sea un buen historial pueden recurrir a un aval que respalde la deuda adquirida.

En un segundo momento se pasan los documentos del comprador y del dueño de la casa a ESCROW, oficina que funciona como un agente neutral entre las dos partes, encargada de verificar que la propiedad se encuentre libre de problemas. Los compradores pueden hacer una oferta sobre la casa y tienen dos semanas para revisar que todo esté en orden dentro de la casa; de ser así, pueden comprarla; si hay humedades, daños estructurales, etc., pueden retirar su dinero. Otro paso es conseguir un crédito. Muchos de los mexicanos que compraron casa dependieron de la guía y ayuda de los agentes de bienes raíces y trabajadores de los bancos para todos estos pasos.

“Perdí mi casa y todo lo que tengo”

La crisis económica empezó a sentirse desde mediados de la primera década del siglo XXI. En 2008 se declara oficialmente el inicio de la recesión en Estados Unidos; sin embargo, ésta forma parte de una crisis global que afectó al mundo entero. Uno de los grupos más afectados, incluso antes de que oficialmente se declarara la recesión, ha sido el de los latinos. De 2007 a 2008 el número de desempleados hispanos, nacidos fuera de Estados Unidos, subió de 5.1% a 8.0% a nivel nacional, y el de hispanos nacidos en Estados Unidos fue de 6.7% a 9.5%. El de la población general fue de 4.6% a 6.6%, como vemos, mucho menor (Kochhar, 2009).

El empleo en el sector de la construcción y todos los negocios que lo abastecen venía ya en picada desde 2007 y era uno de los sectores que más trabajadores latinos contrataba: 54.2% de los empleos perdidos por los latinos se encontraban en el sector de la construcción (Kochhar, 2008). Para 2008 la producción económica había caído a niveles más bajos que en 1930 (Cornelius et al., 2010: X), y los latinos estaban perdiendo sus empleos más rápido

que cualquier otro grupo en Estados Unidos (Kochhar, 2009). Para 2010, la población total de California era de 37,253,956, de los cuales 30.7% era de origen mexicano. Para estas fechas, California cuenta con una tasa de 12% de desempleo, de los cuales 14% eran hispanos (US Census, 2010). En el valle de Santa María se encuentra localizada la ciudad de Santa María, que en 2010 tenía una población de 99,553 habitantes, de los cuales 70,114 son de origen mexicano, es decir, 70.42%. Santa María, en 2010, tenía un desempleo de 5.2% (US Census 2002, 2010).

La construcción no sólo trajo empleos directos sino que también se crearon una serie de pequeñas empresas que abastecían y servían a este sector; como compañías de limpieza de casas y edificios, carpinteros, jardineros, etc., es decir, todo aquello relacionado con las casas y su mantenimiento; estas empresas, incluso las tiendas de muebles y accesorios para el hogar, se vieron afectadas por la crisis inmobiliaria. Por ejemplo, tenemos el caso de Ana; ella es de Oaxaca, llegó con su familia en los ochenta. Fue a la escuela hasta la secundaria, cuando contrajo matrimonio. Tuvo tres hijos y luego se separó de su marido, lo que provocó problemas entre la comunidad mixteca y su familia. Cuando estaba casada, vivían con la familia de su marido, pero cuando se separaron se fue con sus hijos a casa de su madre. Por años trabajó en el cultivo de la fresa y los fines de semana limpiaba casas, hasta que conoció a Patricia, quien tenía un negocio de bienes raíces. Se asoció con Patricia para limpiar todas las propiedades que pusiera a la venta o en renta y tenerlas listas para ser vistas por los posibles compradores. Así, Ana desarrolló su pequeña empresa de limpieza, donde llegó a contratar a tres trabajadoras. Patricia la ayudó a comprar una casa móvil. Ana puso su casa a nombre de su primer hijo, nacido en Estados Unidos y con la nacionalidad, y Patricia le ayudó con la transacción. Como vimos en el caso de Javier, las casas móviles no son caras y por lo general las transacciones se hacen entre los dueños. Ana tenía que hacer dos pagos en 2007 y otros dos en 2008. Sin embargo, con la crisis, el trabajo disminuyó considerablemente. Ana tuvo que despedir a sus trabajadoras. Patricia cerró su negocio de bienes raíces y Ana se quedó sin trabajo, teniendo que regresar a la cosecha de la fresa. No tuvo con qué pagar los dos últimos pagos en 2008. Sin la posibilidad de renegociar su deuda con los dueños, tuvo que salirse de su casa móvil con sus hijos, perdiendo lo que había invertido en ella y regresando a vivir con su mamá.

La crisis de los inmuebles

Aun cuando el número de mexicanos que compran casas empezó a crecer, tenemos que considerar varios aspectos. Por un lado, un número creciente de trabajadores adquirieron casas en muy mal estado, la mayoría desconocía las leyes de California con respecto a las condiciones en que las casas y departamentos debían estar. La población local, tanto euroamericana como miembros de otros grupos étnicos, incluyendo a los mexicanos, vieron a la creciente población de inmigrantes y su necesidad de una vivienda como un negocio. Este fue el caso de Andrés y su hermana Elvira. Ellos son de Michoacán. Elvira es mesera y Andrés tiene un pequeño negocio. Entre los dos decidieron comprar una casa. Ninguno de los dos tenía un historial crediticio, necesario para solicitar un crédito para comprar la casa, pero la persona a la que acudieron, que llamaremos Chucha, les dijo que no se preocuparan, que por 5,000 dólares ella les haría todos los trámites. La casa que seleccionaron estaba en condiciones deplorables, llena de humedades, hoyos en el piso, en fin, en un estado terrible. Pusieron la casa a nombre de Elvira. Chucha les dijo que el crédito que les consiguió era de 0% de interés. Elvira y Andrés estaban muy contentos, la casa estaba hecha un desastre pero su punto de comparación era la choza de palo y techo de lámina en la que habían vivido durante su niñez en México, por lo que pensaron que ellos con el tiempo podrían arreglar la casa. Al año, los intereses empezaron a subir. A los dos años ya no tuvieron suficiente dinero para pagar las mensualidades, sólo podían pagar los intereses. Elvira y Andrés pudieron haber recurrido al Housing Office (oficina del gobierno) y haber pedido una inspección, pero tenían miedo de que también los inspeccionaran a ellos y se enteraran que no tenían un historial crediticio y que sus ingresos eran muy bajos.

El deseo de tener una propiedad y un lugar al cual llamar hogar los llevó a invertir lo poco que tenían en un negocio que los llevó a la quiebra. Acabaron perdiendo la casa; Elvira y sus tres hijas se fueron a vivir con otra hermana y Andrés y su familia vivieron en su camioneta por un año hasta que tuvieron suficiente dinero para rentar un cuarto en la ciudad. Andrés comenta:

Lo perdimos todo y todo por creerle a Chucha, ella nos garantizó que no habría problema, que el crédito era bueno con 0% de intereses. Jamás creímos que en dos

años perderíamos todo, la casa y el dinero que le hemos invertido. El banco nos la quitó, mandaron al *sheriff* a sacarnos como si fuéramos criminales. En este país no se puede mejorar (entrevista con Andrés, Santa María, CA, 2010).

En los años noventa, el índice de hipotecas pactadas en tasas menores a la tasa líder (*rates of subprime mortgage lending*) y la compra de casas aumentó entre los grupos minoritarios en Estados Unidos (Rugh y Massey, 2010: 630). Muchos de estos nuevos deudores estaban localizados en barrios donde vivían grupos minoritarios. Para mediados de la primera década de este siglo, el precio de los inmuebles estaba subiendo de manera constante y la burbuja inmobiliaria tenía que romperse y así fue. Cuando reventó la burbuja de los precios de las viviendas y el precio empezó a caer en 2007, esto contribuyó a la deflación económica en 2008 y 2009, y los resultados económicos se sintieron de manera desigual en el paisaje urbano estadounidense. El aumento en la ejecución de las hipotecas (desahucios) y venta de las casas por parte de los bancos incrementó de manera particular en los barrios afroamericanos e hispanos (Immergluck, 2008, citado en Rugh y Massey, 2010: 630). Estudios económicos suelen concluir que los refinanciamientos hipotecarios, la sobreconstrucción, la caída de los precios de las casas y el mercado hipotecario poco regulado fueron las razones principales que llevaron al incremento en las ejecuciones hipotecarias y venta de las casas por parte de los bancos. Sin embargo, como argumentan Rugh y Massey (2010), hay una dimensión racial que hay que tomar en cuenta. La discriminación étnica estuvo presente desde el inicio hasta el final, es decir, desde que se dieron los préstamos hasta que se recogieron las casas (Bond y Williams, 2007; Hernández, 2009).

En ciudades y barrios donde habitan poblaciones acostumbradas a ser discriminadas y explotadas, no fue difícil para usureros abusar de esta población. Al expandirse los instrumentos financieros se expandió la cantidad de dinero existente para uso crediticio. Por un tiempo, todos ganaron, las agencias que conseguían los créditos, los que ponían los créditos disponibles al público, las agencias que aseguraban que todo estuviera bien y aseguraban la hipoteca, la agencia que los acreditaba y la agencia que aseguraba los créditos, etc., hasta que los precios de las casas empezaron a caer.

Cuando empezó a subir el precio de las casas, los latinos que ya tenían una propiedad tuvieron dinero extra a través de los refinanciamientos de los créditos de las hipotecas⁶ y vieron la posibilidad de invertir su dinero, ya sea mejorando la casa que tenían o comprando una nueva, por lo general más grande y mejor. Asimismo, la población latina, en el caso de Santa María, en su mayoría jornaleros agrícolas, tuvo acceso a créditos. Personas que antes no habían tenido posibilidades de tener un crédito ahora lo tenían, sin saber que eran créditos de alto riesgo, eventualmente con altos intereses⁷. Además, los migrantes mexicanos se enfrentan a un proceso de compraventa de casas complicado. Comprar una propiedad en Estados Unidos es un proceso complicado, diferente a lo que sucede en México, pues intervienen varios agentes y agencias, lo que resulta difícil, sobre todo para quienes no hablan inglés y tienen baja escolaridad. Es por esto que muchas personas confiaron en estas agencias de especialistas y en los bancos para que fueran sus traductores y guías en el proceso de la compra de la casa; muchos fueron engañados. Se ofrecieron créditos a personas, tuvieran o no los recursos para pagarlos, lo que importaba era que tuvieran recursos para pagar los trámites de compraventa. La crisis ha sido tan viciosa y contradictoria, con un manejo tendencioso y corrupto de la información, que aun quienes tenían recursos acabaron perdiendo sus propiedades⁸.

En la Tabla 1 podemos ver el número de casas cuyas hipotecas fueron ejecutadas por los bancos y, por tanto, repositadas por éstos y puestas a la venta de 2006 a 2010 en las ciudades de Santa María, Santa Bárbara y San Luis Obispo. No se señala el origen étnico de las personas que perdieron sus casas debido a que no pudieron pagar sus hipotecas; sin embargo, estos datos nos dan una idea de cómo afectó la crisis a la comunidad latina, ya que en Santa María ésta es mucho mayor que en las otras dos ciudades, lo cual se ve claramente en la Tabla 2.

⁶ Cuando empezó a subir el valor de las casas, los dueños podían refinanciar sus hipotecas y obtener más crédito dependiendo del nuevo valor de sus casas (entrevista con María, trabajadora bancaria, Santa María, 2010).

⁷ En la mayoría de los contratos, en el primer año los intereses tenían una tasa de 0% de interés, pero en letras muy pequeñas y en inglés decía que al año las tasas fluctuarían, lo cual hicieron, subiendo en algunos casos a niveles muy altos.

⁸ No hay datos donde se diferencie la compra de casa de acuerdo con el grupo étnico en la ciudad de Santa María.

Tabla 1
Ejecución de hipotecas (foreclosure) en las ciudades de Santa María, Santa Bárbara y San Luis Obispo, California, Estados Unidos

	<i>Santa María</i>	<i>Santa Bárbara</i>	<i>San Luis Obispo</i>
2010	265	2	0
2009	663	1	0
2008	803	1	0
2007	138	0	0
2006	3	0	0

Fuente: Elaboración propia con información de Central Coast Regional Multiple Listing Service (CCR-MLS).

Tabla 2
Población total, población latina y porcentajes en Santa María, Santa Bárbara y San Luis Obispo en 2010, California, Estados Unidos

	<i>Santa María</i>	<i>Santa Bárbara</i>	<i>San Luis Obispo</i>
Población total	99,553	88,410	45,119
Población latina	70,114 (70.42%)	33,591 (37.99%)	6,626 (14.68%)

Fuente: Elaboración propia con información de US Census, 2010.

Como vemos en la Tabla 1, la ejecución de las hipotecas fue mucho mayor en Santa María que en las otras dos ciudades y, si unimos esta información con los datos recabados por medio de entrevistas durante el trabajo de campo, podemos deducir que la comunidad latina fue una de las más afectadas en Santa María. La segregación y discriminación hacia la comunidad latina fue un factor importante en el desarrollo y en las características de esta crisis, como señalan Rugh y Massey (2010).

Alejandra, dueña de una oficina de inmuebles, cuyos clientes son cien por ciento de origen mexicano, comentó en una entrevista:

Hubo mucha corrupción por parte de las agencias de inmuebles que abusaron de los mexicanos que no sabían inglés, que no conocían el sistema americano de compra y venta de inmuebles y que estaban ansiosos de comprar una casa, por tener una propiedad, algo propio en este nuevo país, después de tantos años de trabajo (entrevista con Alejandra, Santa María, CA, 2010).

Jovita es de Guanajuato, conoció a su marido en su pueblo una Navidad. Él llevaba años viniendo a trabajar a California. Se casaron dos años después y ella se vino con él. Trabajaron en la cosecha de fresa y después en la de brócoli

durante 15 años. En los meses en que no tenía trabajo en la cosecha, Jovita hacía pasteles y los vendía a familiares y amigos para sus fiestas; también empezó a vender artículos de decoración para éstas. Unos años después compraron mesas y sillas para rentar. Después de unos años, el negocio progresó, por lo que pudo dejar el trabajo en el campo y dedicarse a su negocio. Trabajaba desde su casa, donde cocinaba los pasteles y guardaba las cosas para la decoración en el garaje. Fue entonces cuando Jovita y su marido, Mario, conocieron a Pedro, que trabajaba en una agencia de bienes raíces. Jovita comenta:

Pedro nos dijo: “No importa que no califiques, que no ganes suficiente, que no tengas historial crediticio, si tienes 5,000 dólares para los trámites, yo te arreglo el crédito para que compres tu casa” [...] Esos 5,000 dólares se los quedó él. En 2008 perdimos la casa. Aquí vivía también mi hermana con sus hijos y nos tuvimos que salir todos. Perdimos también el negocio pues lo teníamos en el garaje (entrevista con Jovita, Santa María, CA, 2010).

Como en los casos anteriores, Pedro les dijo que no tenían que pagar intereses, al segundo año, los intereses subieron tanto que sólo pudieron pagar los intereses y ya no pudieron pagar nada del capital.

La Tabla 3 resume los casos expuestos. Varios informantes pudieron tener cierta movilidad socioeconómica, es decir, habían dejado el trabajo del campo y abrieron su propio negocio, y con la crisis perdieron su casa y su negocio; otros habían podido conseguir un mejor trabajo en la construcción, con mejores salarios y también tuvieron que volver al trabajo del campo; otros más eran jornaleros agrícolas que ganaban de 9,000 a 15,000 dólares anuales, siendo evidente que no podrían pagar el costo de una casa.

Tabla 3			
Lista de casos presentados: trabajos antes de la crisis, año en que perdieron su casa y trabajos actuales			
Nombre	Ocupación antes de la crisis	Año en que perdió su casa	Ocupación actual
Manuel	Construcción	2009	Jornalero y ventas informales
Luisa	Servicio social	2009	Desempleada, trabajos informales
Francisco	Jornalero	2008	Jornalero
Paco	Jornalero	2008	Jornalero

Continúa...

Nombre	Ocupación antes de la crisis	Año en que perdió su casa	Ocupación actual
Amanda	Jornalera	2008	Jornalero
Javier	Construcción	2008	Jornalero y ventas informales
Ana	Empresa de limpieza	2008	Jornalera
Andrés y Elvira	Mesera y comerciante	2008	Mesera y pequeño comerciante
Jovita	Pequeña empresaria	2008	Jornalera y ventas informales

Fuente: Elaboración propia.

Comentarios finales

Aún hay mucho por estudiar sobre la crisis económica, en especial la crisis inmobiliaria, y sus efectos en la población mexicana que vive en Estados Unidos. Sin embargo, este pequeño estudio nos muestra que el caminar de los mexicanos migrantes ha sido largo y difícil para obtener una vivienda propia y digna en el país de destino. Por décadas han vivido una vida llena de violencia, marcada por dificultades económicas y pobreza, siendo discriminados a tal punto que les era casi imposible poder comprar una vivienda en los pueblos y las ciudades donde llegaban a trabajar, y con el tiempo a establecerse. Tenían que vivir hacinados en galeras en los campos y luego rentaban entre varias familias casas y departamentos en los pueblos y ciudades, lo que muchos hacen aún. Poco a poco, algunas familias fueron comprando casas móviles, viviendas y departamentos en las zonas urbanas. En las últimas décadas, el incremento en la construcción y el acceso a créditos de alto riesgo, entre otros factores, permitió que familias pudieran comprar una casa. Algunos compraron casas recién construidas, pero la mayoría de las familias compraron casas en condiciones deplorables. Pero, debido a la poca información que tenían sobre el sistema americano de compraventa de casas, al tipo de crédito de alto riesgo que estaban contratando y al poco conocimiento de la lengua inglesa, muchos cayeron en las manos de hombres y mujeres deshonestos, que los guiarían por un sistema ya de por sí difícil, racista y violento hacia los latinos, en especial los mexicanos. Hemos visto en este artículo diferentes formas de violencia y las particularidades que adquieren a través del tiempo sobre una minoría étnica, tomando como caso la vivienda y la crisis inmobiliaria.

Hoy en día, cientos de familias se han quedado sin casa. Sin embargo, esta es una situación que muchos hombres y

mujeres migrantes toman como una experiencia más en el caminar de la vida. Paco comenta en una entrevista:

Yo llegué a este país sin nada y ahora de nuevo no tengo nada. Creí por un tiempo en el sueño americano, pero me doy cuenta que es sólo un sueño. Lo que sí sé es que tengo mis dos manos para trabajar y que tengo a mi familia, ellos son mi hogar y eso es lo que realmente cuenta. Si ya una vez empecé de cero, lo puedo volver a hacer (entrevista con Paco, Santa María, CA, 2011).

Referencias

- Barros, M. (2009a). "Swap Meets as a Socioeconomic Alternative for Mexican Migrants. The Case of San Joaquin Valley California". *Human Organization*, 68(3), 307-317.
- Barros, M. (2009b). "La calle Guadalupe". En Valenzuela, B. M. y Calleja, M. (comps.), *Empresarios migrantes mexicanos en Estados Unidos* (211-234). México: Universidad de Guadalajara.
- Bond, C. y Williams, R. (2007). "Residential Segregation and the Transformation of Home Mortgage Lending". *Social Forces*, 86, 671-98.
- Cornelius, W.A.; Fitzgerald, W.; Lewin Fischer, P. y Muse-Orlinoff, L. (2010). *Mexican Migration and the US Economic Crisis. A Transnational Perspective*. San Diego: Center for Comparative Immigration Studies-University of California.
- Galtung, J. (1985). *Sobre la paz*. Barcelona: Fontamara.
- Galtung, J. (2003). *Violencia cultural*. Bilbao: Gernika-Lumol/Gernika Gogoratuz.
- Hernández, J. (2009) "Redlining Revisited: Mortgage Lending Patterns in Sacramento 1930-2004". *International Journal of Urban and Regional Research*, 33, 291-313.
- Ibarra, Y. M. (2005). "¿Construyendo morada en California? Migrantes mixtecos y la compra de casas". Tesis de Maestría. México: CIESAS.
- Ibarra, Y. M. (2010). "Más allá del transnacionalismo: Incorporación de migrantes mixtecos a las comunidades de destino". Tesis de Doctorado. México: CIESAS.
- Kochhar, R. (2008). "Latino Labor Report: Construction Reverses Growth for Latinos". *Pew Hispanic Center*. Recuperado de <www.pewhispanic.org> (consultado en agosto de 2011).
- Kochhar, R. (2009). "Unemployment Rises Sharply Among Latino Immigrants in 2008". *Pew Hispanic Center*. Recuperado de <www.pewhispanic.org> (consultado en agosto de 2011).
- Lindón, A. (2005). "El mito de la casa propia". *Scripta Nova. Revista Electrónica de Geografía y Ciencias Sociales*, IX, 194(20). Recuperado de <<http://www.ub.es/geocrit/sn-194-20.htm>> (consultado en agosto de 2011).
- Oslender, U. (2002). "Espacio, lugar y movimientos sociales: hacia una espacialidad de resistencia". *Scripta Nova: Revista electrónica de Geografía y Ciencias Sociales*, VI, 115. Recuperado de <<http://www.ub.edu/geocrit/sn/sn-115.htm>> (consultado en agosto de 2011).
- Rosenbaum, E. (1996). "Racial/Ethnic Differences in Home Ownership and Housing Quality 1991". *Social Problems*, 43(4), 403-426.
- Rugh, J. y Massey, D. (2010). "Racial Segregation and the American Foreclosure Crisis". *American Sociological Review*, 75(5), 629-651.
- US Census (2010). Recuperado de <<http://quickfacts.census.gov/>>.
- US Census Bureau & Business Quick Facts. (2002, 2010). "California Quick Facts". Recuperado de <<http://quickfacts.census.gov/qfd/states/04000.html>> (consultado en septiembre de 2011).

