

## **¡Viene Kamala Harris! México en la geopolítica de EE. UU**

*(Carlos Ramírez, Siempre, Pág.36-37)*

Como personaje de la lejana comedia de Woody Allen titulada El dormilón (1973), el presidente estadounidense Joseph Biden parece haber estado dormido durante treinta y seis años y despertado en el 2021.

Su lógica imperial se ajusta a los viejos tiempos del imperio soviético en 1985 de Brézhnev, Andropov y Cherneko y antes de Gorbachov. Victorioso por culpa de Trump, Biden se asume como el líder del mundo occidental de regreso a retomar el poder. Sin embargo, la correlación de fuerzas mundiales es diferente y el papel de Washington ya no es dominante.

Biden quiere asumir el control del mundo, pero no puede resolver el problema de la migración ilegal hacia su país ni tampoco sabe cómo deshacer a los cárteles del crimen organizado que tienen el control delictivo en el 85 por ciento del territorio estadounidense.

Más que Putin, Afganistán o China, la prueba de fuego de la geopolítica de la Casa Blanca de Biden se encuentra en México. Luego de la Operación Intercepción de Nixon en 1969, en 1985 el presidente Reagan lanzó una impresionante carga política contra México que fue revelada y platicada por Bob Woodward en su libro Velo. Las guerras secretas de la CIA, para imponer la idea de México era, en ese año, el “siguiente Irán” de los ayatolas.

Desde entonces, los gobernantes estadounidenses prefirieron “trabajar”, cerca o lejos, con coordinación o por instrumentos, con México, a partir del viejo modelo de confiar en los gobernantes mexicanos para impedir una crisis mexicana que reventara las fronteras con migrantes sin empleo.

La lógica se aplicó en el gobierno de Carlos Salinas de Gortari con el Tratado de Comercio Libre, apresurado por el estratega de inteligencia John Dimitri Negroponte en funciones entonces de embajador de EE. UU. en México: el acuerdo iba a subordinar, sin conflictos y sin engaños, la nacionalista política exterior mexicana a los intereses estadounidenses, tal como se encuentra en el Memorándum Negroponte publicado por la revista Proceso en 1992.

México pudo transitar con los engaños de Fox a las presiones para comprometer al país en una guerra contra Irán por los ataques del 9/11 de 2001, firmó la Iniciativa Mérida con Bush Jr. en 2008 para ofrecerle a Washington algún involucramiento en la guerra contra los capos del narco en México. Con Trump se dio un doble juego: presiones públicas para obligar a Palacio Nacional a crear un muro de Guardias Nacionales contra la migración centroamericana, pero concesiones en lo político.

Trump no operó en escenarios geopolíticos, sino en su enfoque empresarial de agendas concretas y de corto plazo. Ahora viene Biden con el mandato, dice, de regresarle a EE. UU. el liderazgo del mundo: ya confrontó y acusó con dureza a Putin, le advirtió a China una guerra convencional, no quiere ningún trato –como los que tuvo Trump– con el norcoreano Kim Jong-un y va a apretarle a Irán.

A México ni siquiera le dio tiempo de una reunión real bilateral para definir agendas, conversó de manera superficial con el presidente mexicano sobre la Virgen de Guadalupe, al final definió dos temas centrales de la agenda –migración y narcotráfico– y puso como responsable nada menos que a la vicepresidenta Kamala Harris como para significar que los hilos se moverán desde la Casa Blanca. La agenda de México es menos totalizadora.

El presidente López Obrador ha fijado sus temas de interés: apoyo tecnológico contra el crimen organizado, vacunas contra el COVID-19 y respeto a las decisiones nacionales de reconstrucción de la preponderancia del Estado en los temas centrales de electricidad e hidrocarburos, pero sin pasar por nuevas revisiones del Tratado ni llevar las quejas a tribunales contenciosos internacionales.

----ooo0ooo---

## **Cuando el sueño americano se convierte en pesadilla para que la cuña apriete...**

*(Frank Durán Rosillo, Siempre, Pág. 50-51)*

“Todos venimos motivados por la ilusión de ganar dólares, tener una camioneta nueva y ¿por qué no? hasta de casarnos con una güerita”, dice Raúl, pero muchas veces esas ilusiones se frustran por algún problema, y no con inmigración, sino que a veces los mismos paisanos de uno, no pueden ver el éxito del compadre.

Muchas veces los inmigrantes se vienen en grupo, todos del mismo pueblo, o colonia, trabajan en el mismo lugar, motivados por uno que los llamo porque el patrón necesitaba más trabajadores que se conformaran con el mismo sueldo, sin horas extras, sin beneficios, lo cual la gente indocumentada acepta feliz sin pensar que algún día la edad y las malpasadas sin comer le pueden cobrar con la salud explica Raúl que conoce muy de cerca el caso de Ana y Alfredo: Alfredo encontró un trabajo en un restaurant de lujo, al percatarse del buen negocio que este significa, le llamo a su papa y sus hermanos en Michoacán, mientras tanto fue ahorrando dinero para hacer su propio restaurant.

Al llegar la familia los metió a trabajar con él mientras fueron reuniendo el dinero, cuando tenían descansos salían a buscar en centros comerciales un local, hasta que llegaron a una tienda mexicana a preguntar cuanto pagaban de renta.

Ana comenta que el propietario los recibió muy amable y les dijo que las rentas eran muy elevadas, y que el local que estaba disponible ya estaba apartado, simultáneamente les ofreció al fondo de la tienda un espacio para que montaran su restaurante, les ofreció venderles la verdura y los ingredientes más baratos, y como Ana y Alfredo estaban desesperados porque la familia iniciara en el negocio aceptaron, dando cinco mil dólares de depósito y de inmediato fueron a comprar un refrigerador y estufa comercial.

Ana dice que todos sabían cocinar platillos regionales, e hicieron una carta muy variada de acuerdo a las épocas, con caldos de res, pollo, pescado y el tradicional mole de olla. Sin faltar la barbacoa, carnitas, tacos, tortas y tamales.

El dueño del local estaba más que feliz pues sus ventas crecieron y al ver tan ocupados a los miembros de la familia Hernández, les ofreció que les ayudaran sus hijas, lo cual aceptaron inocentemente, sin percatarse que las hijas aprendieron a hacer todas las recetas.

A los cinco meses el propietario de la tienda les sube la renta de cinco mil a 6500 dólares, argumentando que se la habían subido a 12 mil dólares, y que él había tenido que pagar los permisos de una campana tipo chimenea de metal para que saliera el humo de lo que se cocinara.

Como todo iba tiempo en popa, los Hernández aceptaron el aumento y pagaron, pero al llegar diciembre se desocupó otro local en el mismo complejo comercial, y en un descanso Alfredo y su papa salieron a caminar y se metieron a preguntar cuanto cobraban de renta, a lo que el agente de bienes raíces, que era bilingüe les dijo que cuatro mil dólares, y si les interesaba de inmediato, les bajaba el precio a tres mil 500, Alfredo se frustró demasiado al ver el abuso del dueño de la tienda que les rentaba casi al doble, además les vendía todos los productos.

Por la noche hablaron todos los hermanos y el papa, para encontrar una solución, y decidieron enfrentar al propietario de la tienda al día siguiente. Al hacerlo el hombre mintió diciéndoles que los habían engañado, ese día trabajaron el restaurante, pero bajo un ambiente muy tenso.

Alfredo explica que al día siguiente el propietario del local había cambiado las cerraduras y a la mañana siguiente los Hernández no pudieron entrar a operar su negocio.

Al llegar el propietario de la tienda les dijo que el inexistente contrato había vencido y que iba a llamar a la Policía, dado que los permisos y todo estaba a su nombre. “Ustedes no tienen nada aquí, así que si no se van llamare a la policía para que los detenga”, temerosos de ser indocumentados y perder los cien mil dólares que habían ahorrado, decidieron regresar al apartamento.

----ooo0ooo---

## **Inmigrantes en EE. UU.: quienes la hacen y quienes no**

*(Elena Sada, Siempre, Pág 52-53)*

“Mamá, hálame en español porque van a pensar que somos pobres,” escuché decir atónita a mi hijo menor que en ese entonces tenía seis años. “No amor, van a pensar que somos muy listos,” le respondí apenas registré lo que me había dicho.

Durante años, como maestra bilingüe en una zona de hispanoparlantes en Manhattan, observé el fenómeno del sentimiento de inferioridad de la mayoría de los inmigrante – por ser inmigrante o de piel oscura, por su acento o por ser pobre.

Sin embargo, el conocimiento que adquirí durante mi doctorado, me llevaron a descubrir que este sentimiento de inferioridad encuentra sus raíces originales, no en el interior de la persona, sino en su entorno.

Antes de iniciar la pandemia, en la primavera de 2020, concluí un estudio que implicaba jóvenes inmigrantes en los Estados Unidos. La investigación incluía a varones pues las estadísticas en el país colocan a esta población – varones de descendencia hispanoparlante por debajo de todos los grupos en la gráfica de desempeño escolar y, por tanto, de oportunidades post-escolares; solo la mitad se gradúa de high school y continúa con preparación profesional técnica (de dos años) o universitaria (de cuatro).

Durante un año, entrevisté individualmente a grupos de niños en el doceavo año escolar, todos hispanoparlantes inmigrantes o hijos de inmigrantes; igualmente, los observé durante horas de escuela y de descanso en su comunidad.

Los inmigrantes vienen a este país a cumplir sus sueños, pero ¿por qué unos sí “la hacen” y otros no? El objetivo de mi estudio era detectar la diferencia entre los que tienen éxito y los que no.

Algunos de mis hallazgos corroboraron con lo que otras investigaciones han encontrado; otros, fueron descubrimientos.

Los que “la hacen” no son necesariamente los que pueden pagar los estudios, o los que hablan inglés con perfección. Según mi investigación, hay dos elementos principales que los inmigrantes que experimentan éxito tienen en común – éxito definido como el lograr adquirir un trabajo técnico o profesional de preferencia. Los elementos son conexión con un adulto y victoria ante la negatividad y la opresión.

Los que “la hacen” tienen una conexión con un adulto desde edad temprana, con quienes pueden hablar de sus sueños. Los jóvenes con la energía de continuar con sus estudios profesionales (incluyendo la opción de una carrera técnica de dos años), cuentan con un adulto, por lo general un familiar, aunque en algunos casos puede ser un vecino, maestro o pastor, que al escucharlos afirman sus deseos, y les ofrecen experiencias que los conecte con comunidades o trabajos profesionales de interés.

Recuerdo el caso de un joven que inmigró a los catorce años con su padre. A los once, su madre en su pueblo natal, solicitó su ayuda para construir un gallinero. La familia era muy pobre y esperaban con ello poder comer huevos y pollo. “Esa experiencia me cambió la vida,” explicó el joven.

“Me di cuenta que podía ser ingeniero.” La madre, al percatarse del interés que su hijo tenía en la construcción, lo rodeó de imágenes de puentes de todas partes del mundo con estructuras diversas y elaboradas, y procuró varios encuentros con un ingeniero civil que frecuentaba un pueblo vecino.

Otro joven recordaba, igualmente, lo que su madre le dijo cuando partió, a los catorce años, para abrirse camino en los Estados Unidos: “Hijo, has que el sacrificio valga la pena, cumple tu sueño; preocúpate por nosotros después de cumplir tu sueño.” Esa frase y la cercanía con su madre, el joven recuerda, es lo que lo motivó a inscribirse