

# REESTRUCTURACIONES SOCIALES EN CADENAS AGROALIMENTARIAS



Martha M. Radonich  
Norma G. Steimbregger

---

(compiladoras)

---

Cuaderno  
GESA 6



93

Supervisión editorial: Lilia E. H. de Materi y Liliana Materi

Diagramación, armado y diseño de tapa:  
Laura Restelli

Pintura de tapa: "Los Chacareros" - Antonio Berni

Prohibida la reproducción total o parcial  
por medios electrónicos o mecánicos, incluyendo  
fotocopia, grabación magnetofónica y cualquier  
sistema de almacenamiento de información,  
sin consentimiento expreso de los editores.

Queda hecho el depósito  
que marca la ley 11.723  
Impreso en la Argentina  
Printed in Argentina

©Copyright 2007 by  
Editorial La Colmena  
Tel.: 4791-6841/5413  
Tel/Fax: 4837-0439  
Buenos Aires  
Argentina

E-mail: colmenalibros@yahoo.com

Radonich, M. Martha

Reestructuraciones sociales en cadenas agroalimentarias / M. Martha  
Radonich y Norma G. Steimbregger. - 1a ed. - Buenos Aires : La Colmena, 2007.  
260 p. ; 23x16cm. - (Estudios)

ISBN 978-987-9028-62-9

1. Economía Regional. 2. Sociología Agraria. 3. Agroindustria. I. Steimbregger,  
Norma G.  
II. Título  
CDD 338.763

## Reestructuraciones sociales en cadenas agroalimentarias

Martha M. Radonich  
Norma G. Steimbregger  
(compiladoras)

Comité de referencia

Pedro Tsakoumagkos (GESA, UN de Luján)  
Gabriela Martínez Dougnac (CIEA, FCE, UBA)  
Mónica Mateos (Universidad de Mar del Plata)

Cuaderno GESA 6



GESA



Facultad de  
Economía y  
Administración



## Índice

### Autores

Prólogo.....	1
<i>Mónica Bendini</i>	
Presentación.....	11
<i>Martha M. Radonich-Norma G. Steimbregger</i>	
Reestructuración productiva en regiones frutícolas de exportación. Marco teórico metodológico para el estudio de las estrategias empresariales.....	17
<i>Martha Radonich - Norma Steimbregger - Analia Kreiter</i>	
Abordajes teóricos para el estudio de la reestructuración de la cadena de valor agrícola.....	19
Propuesta teórico metodológica para el estudio de las estrategias empresariales.....	22
Categorías de análisis para el estudio de caso.....	23
Algunos resultados.....	28
Reflexiones finales.....	36
Bibliografía.....	37
La concentración económica en la fruticultura del Alto Valle de Río Negro.....	41
<i>Graciela Landriscini - Osvaldo Preiss</i>	
Modificaciones en la estructura territorial.....	43
La creciente heterogeneidad de los actores en el sistema territorial.....	48
Conclusión.....	53
Bibliografía.....	55

Arrendamientos y aparcerías hortícolas. Estrategias de reproducción social de propietarios y tomadores de tierra en la zona de General Roca. Provincia de Río Negro.....	57
<i>Ana María Ciarallo</i>	
La horticultura en el Alto Valle.....	60
Una reflexión sobre las prácticas sociales.....	63
Los agentes sociales. Caracterización de los titulares que ceden tierras para la práctica de la horticultura.....	65
Caracterización de los tomadores de tierra para la práctica de la horticultura.....	68
A modo de conclusión.....	74
Bibliografía.....	75
Nuevos espacios agrícolas, mercado de trabajo y migraciones estacionales.....	77
<i>Mónica Bendini - Martha Radonich - Norma Steimbregger</i>	
Inserción flexible y movilización de mano de obra.....	79
Valorización de nuevos espacios agrícolas.....	83
El empleo temporario.....	94
El trabajo y el empleo en el lugar de origen.....	104
Algunas reflexiones.....	105
Bibliografía.....	107
Transformaciones sociales y espaciales en la vitivinicultura mendocina.....	111
<i>Adriana E. Bocco</i>	
Reestructuración vitivinícola en la provincia de Mendoza.....	113
El fenómeno de transnacionalización y los nuevos actores extranjeros.....	115
Reconversión varietal y valorización de territorios.....	122
Los ejes del proceso de modernización tecnológica: diversificación productiva y búsqueda de la calidad.....	131
Los efectos de la modernización sobre el mercado de trabajo y los procesos de trabajo en el sector vitivinícola.....	134
Conclusiones.....	139
Bibliografía.....	142
Cambios tecnológicos y flexibilización laboral en las grandes empresas de empaque del complejo citrícola entrerriano desde los años noventa.....	145
<i>Nidia Tadeo</i>	
La actividad citrícola en el Noreste Entrerriano.....	148
Empresas y trabajadores: inserción laboral y organización del trabajo en las grandes plantas empacadoras.....	152

Comentario final.....	160
Bibliografía.....	162
Características de las empresas y del empleo en la horticultura de exportación mexicana.....	165
<i>Hubert C. de Grammont - Sara María Lara Flores</i>	
Características del sector hortícola.....	167
Empresas que exportan hortalizas frescas.....	171
Inversiones realizadas para garantizar las normas de calidad.....	174
La productividad del trabajo y el salario.....	177
Características del empleo.....	179
Condiciones laborales y de vida de los trabajadores.....	186
Conclusiones.....	188
Bibliografía.....	190
"Produtivas, mas discriminadas." Mulheres e trabalho na Fruticultura irrigada do Nordeste Brasileiro.....	195
<i>Josefa Salete Barbosa Cavalcanti-Dalva Maria da Mota</i>	
Trabalho das mulheres: produtivo, mas discriminado.....	199
Entre dois mundos: trabalho doméstico e trabalho fora de casa.....	202
Conclusões.....	209
Bibliografía.....	210
Avances de investigación	
Trama frutícola e innovación en el Alto Valle de Río Negro y Neuquén.....	213
<i>Lic. (Ms.) Verónica Rama</i>	
Marco referencial.....	214
Los agentes regionales.....	216
Relaciones entre agentes y procesos innovadores.....	217
Consideraciones finales.....	221
Bibliografía.....	222
Trayectoria organizacional de los Consorcios de Riego en Río Negro: diseño para un análisis social de una década de transferencia.....	223
<i>Maria Belén Alvaro</i>	
La estructura de riego en la consolidación del Alto Valle.....	224
Manejo del riego y articulación con la estructura productiva local.....	226
Los consorcios de riego como organizaciones sociales y actores colectivos. Reflexiones teórico-metodológicas.....	229
Bibliografía.....	233

## Índice de Cuadros y Tablas

Cuadro 1. Alto Valle de Río Negro. Superficie implantada con pera y manzana, según escala de extensión de la EAP.....	44
Cuadro 2. Alto Valle de Río Negro. Productores de pera y manzana, según escala de extensión del productor.....	45
Cuadro 3. Establecimientos de empaque - Pcia. de Río Negro.....	46
Cuadro 4. Establecimientos de empaque: promedio embalado.....	46
Cuadro 5. Frigoríficos - Pcia. de Río Negro. Capacidad instalada y cantidad de establecimientos.....	47
Cuadro 6. Concentración de la exportación, por firmas.....	48
Cuadro 7. Importancia de las 1452 empresas con respecto a las exportaciones hortícolas y exportaciones totales del sector agropecuario-forestal, 1999.....	171
Cuadro 8. Empresas exportadoras de hortalizas frescas según el valor de sus exportaciones, 1999.....	172
Cuadro 9. Evolución de la productividad del trabajo en una hectárea de tomate rojo de vara en el valle de Culiacán.....	178
Cuadro 10. Evolución del salario real en el cultivo de una hectárea de tomate rojo de vara en el valle de Culiacán (1994 = 100).....	178
Cuadro 11. Evolución de los costos del trabajo en el costo total en una hectárea de tomate rojo de vara en el valle de Culiacán.....	179
Tabla 1. Primeras empresas frutícolas exportadoras del Norte de la Patagonia argentina. 2002 (a ultramar).....	29
Tabla 2. Exportación a ultramar por puerto de San Antonio. Participación de las 10 principales empresas.....	47
Tabla 3. Mendoza 1990-2001: nuevas empresas y/o grupos extranjeros y estrategias de inversión en el sector vitivinícola provincial.....	117
Tabla 4. Mendoza. Superficie implantada con vid según principales variedades tintas finas para vinificar, 1980-2001. En hectáreas.....	124
Tabla 5. Mendoza. Superficie de viñedos con variedades blancas finas, 1990 y 2001.....	125
Tabla 6. Mendoza. Superficie implantada con principales variedades de uvas tintas finas para vinificar según zonas vitícolas, 1991-2001. En hectáreas.....	128
Tabla 7. Superficie implantada con vid por regiones según principales variedades de uvas finas tintas para vinificar en valores relativos (%). Mendoza, 2001.....	130

## Índice de Mapas y Figuras

Mapa 1. Zona de estudio: Alto Valle. Prov. de Río Negro.....	43
Mapa 2. Zona de estudio: General Roca. Prov. de Río Negro.....	59
Mapa 3. Ubicación del Valle Medio en la cuenca del río Negro. Valles frutícolas en la cuenca del río Negro en el Norte de la Patagonia, República Argentina.....	83
Mapa 4. Zona estudiada. Provincia de Mendoza.....	127
Mapa 5. Complejo citrícola del Noreste Entrerriano.....	149
Mapa 6. Estados expulsores y receptores de jornaleros agrícolas. México.....	166
Mapa 7. Vale do São Francisco. Brasil.....	197
Mapa 8. Localização do Platô de Neópolis. Brasil.....	198
Figura 1. Proceso de empaque.....	156

## Características de las empresas y del empleo en la horticultura de exportación mexicana

---

Hubert C. de Grammont  
Sara María Lara Flores

Las hortalizas, junto con las frutas frescas, conocen hoy en día un fuerte desarrollo, traspasando las fronteras nacionales para insertarse, en cualquier temporada del año, como mercancías exóticas en los mercados de todo el mundo. Este fenómeno se ha acompañado de un estricto proceso de regulación de los productos que se inicia en los campos agrícolas y en las naves de embalaje, contribuyendo a generar cambios en la organización del trabajo y en el desarrollo de las tecnologías de producción, conservación y acondicionamiento. A la vez, ha impulsado la intervención de nuevos actores que actúan como garantes de los patrones de calidad que deben tener los productos para circular en los mercados mundiales (Bendini, Cavalcanti y Lara, 2006).

En tanto las empresas se reestructuran y llevan a cabo una serie de cambios tendientes a cumplir las exigencias que imponen los mercados en un acelerado proceso de reorganización, fusión y reordenamiento espacial, la precarización de las formas de empleo y la vulnerabilidad de la fuerza de trabajo que interviene en estos cultivos se incrementan día con día. El caso de la producción de hortalizas frescas en México, que aquí exponemos, ilustra cómo a la par que se extiende una producción orientada, en gran medida, a la exportación, se generan importantes flujos migratorios de trabajadores que laboran y viven en condiciones de extrema pobreza.

---

Mapa 6. Estados expulsores y receptores de jornaleros agrícolas. México



## Referencias:

- Estados Receptores
- Estados Expulsores
- Campos agrícolas

- |                        |                         |
|------------------------|-------------------------|
| 1 Aguascalientes       | 17 Nayarit              |
| 2 Baja California      | 18 Nuevo León           |
| 3 Baja California Sur  | 19 Oaxaca               |
| 4 Campeche             | 20 Puebla               |
| 5 Chiapas              | 21 Querétaro de Arteaga |
| 6 Chihuahua            | 22 Quintana Roo         |
| 7 Coahuila de Zaragoza | 23 San Luis Potosí      |
| 8 Colima               | 24 Sinaloa              |
| 9 Durango              | 25 Sonora               |
| 10 Guanajuato          | 26 Tabasco              |
| 11 Guerrero            | 27 Tamaulipas           |
| 12 Hidalgo             | 28 Tlaxcala             |
| 13 Jalisco             | 29 Veracruz-Llave       |
| 14 México              | 30 Yucatán              |
| 15 Michoacán de Ocampo | 31 Zacatecas            |
| 16 Morelos             | 32 Distrito Federal     |

## Características del sector hortícola

La horticultura es el sector más dinámico de la agricultura mexicana<sup>66</sup>. Es en este sector en donde se ubican las empresas agrícolas más modernas, capaces de competir con las empresas norteamericanas, sus competidores directos en el mercado del vecino país. Estas empresas han logrado insertarse con éxito en el mercado mundial gracias al uso de tecnologías de punta, a la incorporación de nuevas formas de gestión y de organización del trabajo, al control de sus circuitos de comercialización y abastecimiento de fuerza de trabajo a través de complejos flujos migratorios para disponer de una mano de obra barata y abundante (C. de Grammont y Lara Flores, 1999). Estos procesos han permitido incrementar no sólo el valor de la producción sino la productividad del trabajo y, por ende, la rentabilidad de las empresas.

El dinamismo y desarrollo del sector hortícola puede medirse a través del análisis de algunos factores claves como son la superficie cosechada, los rendimientos y el valor de la producción. En México, la superficie agrícola asciende a un total de 15 738 millones de hectáreas, de las cuales solamente el 3% se destina a la producción de hortalizas, mientras en un 68% de ésta se producen granos. No obstante las hortalizas aportan 16.9% del valor total de la producción agrícola.

En 1960 la superficie cosechada de hortalizas era de 257093 has., para 1980 había aumentado a 303606 has. y en el año 2000 se registraron 553112 has. Durante los primeros veinte años creció en 46513 has., pero durante los siguientes veinte años el crecimiento fue de 249506 has., o sea cinco veces más, pasando de representar 1.8% de la superficie cosechada total en 1980 a 2.7% en 2000<sup>67</sup>. En 1980, 73% de esta superficie era de riego mientras en 2000 representaba 81% del total. Durante los últimos veinte años algunas hortalizas conocen un notable crecimiento (espárrago: 221%, lechuga: 225%, nopalitos<sup>68</sup>: 116%, tomate verde: 165%, zanahoria: 425%, chile seco: 136%, elote: 200%), otras mantienen en promedio la misma superficie (el

<sup>66</sup> Todos los datos de este inciso provienen de <http://www.sagarpa.gob.mx:80/sistemas/siacom>.

<sup>67</sup> La variación entre superficie sembrada y cosechada es de 2% a 5%, según los años. Para mantener la relación entre superficie y valor de la producción optamos por utilizar la superficie cosechada.

<sup>68</sup> Hoja de cactus que se utiliza en la comida mexicana y actualmente se exporta para cubrir las necesidades de la población mexicana radicada en Estados Unidos.

jitomate que es la hortaliza más importante por su superficie y su valor, mantuvo la misma superficie de 75 mil has.). Sólo dos la disminuyen (chicharo: -46%, col de Bruselas: -30%). Además, se diversifica la producción con la introducción de nuevas hortalizas para satisfacer nuevos mercados

<sup>58</sup> Si bien se produce una gran variedad de hortalizas, en 2000 sólo 12 de ellas (de un total de 72) representaron 79% de la superficie hortícola cosechada. Estas son: el chile verde (79590 has.), el jitomate (73700 has.), el tomate verde (49945 has.), el chile seco (49075 has.), la cebolla (40934 has.), el elote (30644 has.), la calabacita (30087 has.), el brócoli (21000 has.), el pepino (17474 has.), la zanahoria (16175 has.), el chile jalapeño (14924 has.) y el espárrago (13408 has.). Ver <http://www.sagarpa.gob.mx:80/sistemas/siacon/siacon.html>; y Lara, Sara María, *Nuevas experiencias productivas y nuevas formas de empleo flexible en la agricultura*, Procuraduría Agraria-Juan Pablos, México, 1998.

<sup>59</sup> Ver <http://www.sagarpa.gob.mx:80/sistemas/siacon/siacon.html>.

<sup>60</sup> Las doce hortalizas más importantes (brócoli, calabacita, cebolla, chile seco, chile verde, chile jalapeño, elote, espárrago, pepino, tomate rojo o jitomate, tomate verde y zanahoria) generaron 84% del valor total de las hortalizas en el año 2000, mientras sólo el jitomate representó 29% y el chile verde 16% de este mismo valor. Esta concentración del valor de la producción se debe

de productos exóticos para el consumo de lujo nacional e internacional, pasando de 39 hortalizas en 1980 a 72 en 2000<sup>59</sup>.

Por su lado, los frutales conocen un importante crecimiento en superficie. En 1980 representaban 4.8% del total de la superficie cosechada, para el año 2000 ascendieron a 6.4%. Sin embargo, por el carácter perenne de sus plantas, es una producción mucho más difícil de modernizar y adecuar a la demanda del mercado. Esto se refleja en sus rendimientos cuyo crecimiento está muy por debajo del crecimiento de las hortalizas<sup>60</sup>. Son cultivos que también generan una importante demanda de mano de obra en la cosecha. Otros cultivos que conocieron cierto crecimiento en el mismo período fueron los forrajes (de 15.1% a 25.7%), que por su grado de mecanización ocupan muy poca mano de obra. Mientras cereales, legumbres secas, cultivos industriales y tubérculos (esencialmente papa), disminuyen en superficie.

Si bien la superficie hortícola aumenta 82% entre 1980-2000, en el mismo período los rendimientos crecen aún más, con un aumento de 439%. Particularmente se incrementan los rendimientos de las doce hortalizas más importantes, con excepción del espárrago y de la zanahoria que mantienen un rendimiento estable<sup>61</sup>. Este incremento está lejos de ser idéntico en todas las regiones del país y en todas las empresas. Los rendimientos son más elevados en las zonas de producción desarrolladas donde se ubi-

can las empresas hortícolas agroexportadoras. Por ejemplo, actualmente el rendimiento medio nacional del jitomate es de 26 tn/ha<sup>62</sup> pero es de 62 tn en el valle de Culiacán (Sinaloa), de 46 tn en San Quintín (Baja California), de 38 tn en Sayula (Jalisco), de 45 tn en La Paz y Los Cabos (Baja California sur), y de 32 tn en Michoacán, gracias a las tecnologías modernas que se han adoptado en estas regiones. Las más grandes y modernas empresas introducen técnicas de producción en invernadero que permiten alcanzar una mejor calidad del fruto gracias al control absoluto de plagas con rendimientos de hasta 300 tn en tomate rojo. En contraste, en las zonas de producción para el mercado regional o nacional los rendimientos se mantienen moderados: en Veracruz y Morelos el rendimiento es de 20 tn, en San Luis Potosí de 26 tn. y en Chiapas de 28 tn.

Entre 1991 y 2003 el valor de las exportaciones de frutas mexicanas creció más del doble, pero en el caso de las hortalizas se triplicó. En 1991 ambos rubros representaban 52.2% de las exportaciones totales del sector agropecuario-forestal (hortalizas: 32.7%; frutas: 19.5%), mientras en 2003 representaban 73% (hortalizas: 50.5; frutas: 22.5%). Durante este período el café conoce una fuerte crisis debido a la sobreproducción mundial y la caída de los precios, las exportaciones de este producto logran crecer hasta el 2000 (184.2%), pero entran en crisis por la caída de los precios internacionales, justo después de esta fecha. Las exportaciones de las frutas, que eran insignificantes al principio de la década de los ochenta, se disparan (1016.9%) y pasan de representar 6.5% de las exportaciones agrícolas en 1982 a 20.4% en 2000. Por su lado, las exportaciones de las hortalizas crecen constantemente (529.2%) y pasan de representar 30.2% de las exportaciones agrícolas en 1982 a 48.8% en 1994 a 49% en 2000. Estos datos muestran el importante incremento de las hortalizas, sobre todo durante la década de los ochenta y la primera mitad de los noventa.

El crecimiento depende en gran medida de la inversión nacional. La inversión extranjera (IED) en el sector agropecuario es mucho menos importante de lo que se suele pensar. Entre enero 1999 y junio 2003, la IED nacional fue de 70891 millones de dólares pero solo 181 millones se invirtieron en el sector agropecuario-forestal y pesquero (el 0.25% de la IED

no solamente al incremento de la productividad sino a que una parte importante de la producción de jitomate y chile se exporta a Estados Unidos, alcanzando a menudo precios más altos que en el mercado nacional.

<sup>62</sup> En 1980 era de 19 tn.



<sup>63</sup> En este mismo tiempo la inversión en la industria manufacturera agroalimentaria era de 3922.1 millones de dólares (5.5% de la IED total).

hortícola y flores con 24.6%; la fruticultura recibió 3.1%; el tabaco 1.2% y otros cultivos 2.2%. Esta inversión se realizó esencialmente en Sonora (65%), luego en Sinaloa (22.9%), Querétaro (4.6%), Jalisco (2.4%), Colima (2%) y 3.1% en otros Estados.

En términos ya no del capital invertido sino de las empresas afectadas, actualmente 270 empresas del sector agropecuario-forestal-pesquero cuentan con IED, 150 son agrícolas (horticolas: 110, frutícolas: 17), 56 son ganaderas (avícolas: 21, porcinas: 11), 10 silvícolas y 54 pesqueras. De las 150 empresas agrícolas, 106 están asociadas con capital norteamericano y más de la mitad se ubican en el Noroeste, el Bajío y el Occidente (22 en Baja California sur; 16 en Baja California; 12 en Sonora; 8 en Sinaloa;

<sup>64</sup> Quince empresas aparecen ubicadas en el Distrito Federal porque allí tienen su domicilio fiscal por lo cual no se puede saber en qué Estado están trabajando.

<sup>65</sup> La investigación tuvo lugar en los Estados de Baja California, en las regiones del Valle de Mexicali y zona costera; en Sonora, en las regiones de San Luis Río Colorado y Caborca; en Sinaloa en Valle de Culiacán y Los Mochis.

que se trata de un sector sumamente dinámico en el cual la inversión extranjera no es relevante. Fuera de algunas coinversiones en tecnologías de punta como invernaderos, y en la distribución, la mayoría de las empresas horticolas de exportación son de capital mexicano conformado a lo largo del siglo XX, alcanzando mayor dinamismo en las últimas cuatro décadas (C. de Grammont, 1990).

total)<sup>63</sup>. La mayoría provino de Estados Unidos (97.6%), mientras Holanda aportaba 1.2% y otros países 1.2%. La mayor parte de esta inversión se canalizó en la producción porcina con 68.9%; el segundo rubro fue la producción

12 en Guanajuato; 11 en Jalisco)<sup>64</sup>. Un estudio realizado en las regiones exportadoras más importantes del país<sup>65</sup> encontró que en 70.8% de las empresas el capital es de origen nacional, en 27.1% se trata de capital mixto (mexicano y estadounidense) y sólo en 2.1% es capital extranjero, básicamente de Estados Unidos. Es en el Valle de Culiacán (Sinaloa) en donde se encuentra la mayor parte de las empresas agrícolas con capital extranjero (Avendaño, 2004).

El incremento constante en la superficie cosechada, en los rendimientos y en el valor de las exportaciones de hortalizas frescas muestran

que se trata de un sector sumamente dinámico en el cual la inversión extranjera no es relevante. Fuera de algunas coinversiones en tecnologías de punta como invernaderos, y en la distribución, la mayoría de las empresas horticolas de exportación son de capital mexicano conformado a lo largo del siglo XX, alcanzando mayor dinamismo en las últimas cuatro décadas (C. de Grammont, 1990).

## Empresas que exportan hortalizas frescas

En 1999 existían en el país 1452 empresas agroexportadoras de hortalizas frescas (cuadro 7), cuyas ventas representaron 90.5% del total del valor de las exportaciones hortícolas del país de ese año<sup>66</sup>.

Su importancia fue notoria si consideramos que estas empresas generaron 65.8% del total del valor de las exportaciones del sector agropecuario-forestal. Parte de estas empresas eran comercializadoras que se dedicaban exclusivamente a la compra, empaque y exportación de hortalizas. Otras correspondían a grandes productores horticolas que han integrado todo el proceso desde la producción hasta la distribución por mayoreo tanto a nivel nacional como internacional; tienen sus propios empaques en donde acondicionan sus productos, su marca para comercializar y cuentan con oficinas comercializadoras en Estados Unidos (C. de Grammont, 1999). Desde hace unos veinte años algunos de los grandes horticultores participan de manera importante en la Central de Abastos de la ciudad de México, de Guadalajara y Monterrey, controlando el mercado interno de hortalizas (Echánove Huacuja, 2002). Además, estas últimas empresas compran también a pequeños o medianos productores para mejorar su capacidad de abasto a lo largo del año.

<sup>66</sup> Para analizar a las empresas exportadoras de hortalizas disponemos de varias fuentes y directorios:

- el directorio de las empresas exportadoras de la SECOFI,
- el directorio de Bancomext,
- el directorio de ASERCA,
- el directorio de las empresas exportadoras de la Secretaría de Desarrollo Económico del Estado de Sinaloa,
- directorios de asociaciones y organizaciones empresariales como el de la Asociación Nacional de Productores y Exportadores Hortofrutícolas A.C. Desafortunadamente no contamos con datos actualizados a nivel nacional dado que se maneja como información confidencial.

Cuadro 7. Importancia de las 1452 empresas con respecto a las exportaciones hortícolas y exportaciones totales del sector agropecuario-forestal, 1999.

	Valor de las exportaciones (dólares)	% de las 1452 empresas con respecto a:
Exportación de las 1452 empresas	2287110567	-----
Exportación sector hortícola	2527900000	90.5%
Exportación sector agropecuario-forestal	3473300000	65.8%

Fuente: SHCP, Banco de México, SECOFI, INEGI. Elaboración propia.

La principal empresa exportadora con un valor de poco más de 100 millones de dólares destaca frente a las demás con 4.6% del total del valor de las exportaciones (cuadro 8). Le sigue un grupo de 42 empresas que exportan de 10 a 100 millones de dólares y representan 37.3% del valor total, también distinguimos un grupo de 352 empresas que comercializan de 1 a 10 millones de dólares, finalmente tenemos 1059 empresas que comercializan menos de un millón de dólares y representan sólo 10.2% del valor total de las exportaciones de hortalizas. Podemos hablar de la existencia de un grupo de 43 empresas que domina 41.9% del valor del mercado de exportación combinado con numerosas empresas medianas y pequeñas.<sup>67</sup>

<sup>67</sup> De estas 1452 empresas, 581 (las más grandes) también importan hortalizas y frutas hacia México. No contamos con datos necesarios para hacer un análisis similar con el sector manufacturero de alimentos, en particular en las actividades de conservas y hortalizas congeladas, pero nuestra hipótesis es que ahí la concentración de la producción es muy importante. Así lo demuestran los estudios regionales.

Cuadro 8. Empresas exportadoras de hortalizas frescas según el valor de sus exportaciones, 1999.

Rango de exportaciones (miles de dólares)	Empresas exportadoras de hortalizas		Exportaciones totales	
	Número	%	Valor (dólares)	%
Menos de 250	732	50.3	53631862	2.3
250 a 499	156	10.7	56792469	2.5
500 a 999	171	11.8	123337747	5.4
1,000 a 4,999	292	20.1	668528838	29.2
5,000 a 9,999	60	4.1	428122741	18.7
10,000 a 19,999	26	1.8	346453514	15.1
20,000 a 29,999	9	0.6	219389709	9.6
30,000 a 39,999	4	0.3	134955007	5.9
40,000 a 49,999	2	0.1	90004611	3.9
50,000 a 99,999	1	0.1	65148802	2.8
Más de 100,000	1	0.1	104695288	4.6
Total	1454	100.0	2291060588	100.0

Fuente: SHCP, Banco de México, SECOFI, INEGI. Elaboración propia

De acuerdo con la investigación de Avendaño (2004) se puede confirmar esta tendencia en la muestra que investigó de 51 empresas productoras-exportadoras de hortalizas frescas en seis regiones hortícolas. Encuentra que predominan en el sector las empresas medianas, con un rango de 101 a 500

trabajadores (62.7%), mientras las empresas grandes que cuentan con más de 500 trabajadores constituyen 25.5% de su muestra y las pequeñas, con un rango de 31 a 100 trabajadores ascienden a 11.8%. No obstante, encuentra que en el Valle de Culiacán, Sinaloa, predominan las empresas grandes.

Las empresas productoras-exportadoras de hortalizas frescas más grandes tienen sus propias comercializadoras en diferentes puntos de Estados Unidos para abastecer directamente los mercados terminales, las cadenas de supermercados o las empresas procesadoras de verduras frescas; otras han llevado a cabo procesos de fusión asociándose con comercializadoras y distribuidores que colocan su producción en los mercados norteamericanos, mientras las medianas venden a consignación a los brokers ubicados en los puntos fronterizos en Estados Unidos o venden su producción a las grandes empresas que cuentan con empaques y tienen los canales adecuados para cumplir las normas que requiere la exportación de productos frescos.

Es notorio en la información de SECOFI que sólo una docena de estas empresas son norteamericanas y que el valor de sus exportaciones representa menos del 1% del valor total de las exportaciones hortícolas. Si agregamos este dato a la información que hemos analizado anteriormente sobre la IED, podemos decir que la producción hortícola no sólo constituye un negocio exitoso sino que es primordialmente de capital mexicano. Diferentes investigaciones indican que las empresas norteamericanas que exportan hortalizas y frutas compran el producto a pequeños o medianos productores, se ubican principalmente en los Estados del centro (Tierra Caliente, Bajío), Occidente (Jalisco) o Sur (Morelos) del país, operando mediante diversas formas de agricultura a contrato (Marsh y Runsten, 1996; Stanford, 1996 y 1999; González y Calleja, 1998 y 1999; Patlán Martínez, Schwentesius R. y Trujillo Félix, 2002).

Actualmente, México tiene un papel importante en el mercado mundial de hortalizas. El principal destino de las exportaciones son los Estados Unidos, si bien se ha diversificado recientemente hacia Canadá, la Unión Europea, Japón y Centro América. En 2003, las exportaciones agroalimentarias de México alcanzaron 7188 millones de dólares. En 2004, las principales hortalizas exportadas a Estados Unidos fueron: tomates (15%), pepinos (4%), chiles picantes (4%), pimiento bell (3%), cebollas (2%) y hortalizas congeladas (2%) (Bancomext, s/f).

La mayor parte de las empresas que operan en el Noroeste del país nacieron con vocación exportadora. De acuerdo con el estudio de Avendaño

(2004), las regiones que iniciaron más temprano sus operaciones se ubican en Culiacán y Los Mochis, en Sinaloa, las cuales se crean principalmente en la década del '50 o incluso antes. Más tarde, en la década del '60, se incorpora el Estado de Baja California como una extensión de las propias empresas sinaloenses que buscaban ampliar su periodo de oferta en el verano, ya que la producción de Sinaloa es básicamente de invierno. Durante los años '80 y '90 se abren nuevas zonas en el Norte de Baja California, principalmente en Mexicali, especializándose en la producción de cebollín. No obstante, la desregulación del sector agropecuario en 1988, la apertura comercial que se inicia con la entrada de México al GATT (1989) y la firma del Tratado de Libre Comercio (1994), provocan un boom en la instalación de empresas hortícolas en el país, registrándose la instalación de 40% de las empresas analizadas por Avendaño en el Noroeste del país. Encuentra que la oferta exportable de las empresas estudiadas se conforma por diez productos: tomate, cebollín, calabazas, pepino, chiles picantes, pimienta bell y fresas. El estudio mencionado encuentra que la mayor parte de las empresas analizadas son productoras-empacadoras, más de la mitad de ellas recurren a los servicios de un distribuidor para exportar sus productos o lo hace mediante un broker, y 20% comercializa directamente su producción, instalando su propia distribuidora o mediante alianzas con empresas distribuidoras de Estados Unidos.

### Inversiones realizadas para garantizar las normas de calidad

Una parte significativa de la inversión destinada a la producción de hortalizas tiene que ver con el cumplimiento de las normas internacionales que garantizan la calidad de la producción. La calidad es un concepto que se refiere a las especificaciones que permiten que un producto sea más competitivo y adecuado a los mercados a los cuales se destina, en este sentido, es un concepto cambiante que varía según la región, el país y los periodos históricos (Lara, 1999). Hoy en día las empresas hortícolas mexicanas se enfrentan no sólo a las restricciones que imponen las normas de calidad referentes a la inocuidad alimentaria que data de más de un siglo, sino a las nuevas normas que tienen que ver con las leyes de bioterrorismo que rigen la entrada de productos hacia los Estados Unidos, nuestro principal importador de hortalizas.

Las leyes de inocuidad alimentaria han tenido como fin establecer las definiciones y requerimientos que deben tener los alimentos en el ámbito

internacional, garantizando las condiciones y medidas necesarias para asegurar la higiene de los alimentos en todas las etapas de la cadena productiva, con el objetivo de proteger al consumidor de la existencia de agentes patógenos. En 1979 se estableció el Acuerdo de Barreras Técnicas al Comercio (TBT) que fue revisado durante la Ronda de Uruguay en 1994, en el cual se obligaba a los países miembros de la OMC a cubrir las regulaciones técnicas, estándares y procedimientos de empaque, marcas y etiquetado que responden a normas internacionales. De esta manera, en 1997 Estados Unidos anunció su Iniciativa de Inocuidad Alimentaria de Productos Domésticos e Importados y las facultades de su Departamento de Agricultura (USDA) para la inspección y decomiso de alimentos. A esta ley se adiciona la ley de bioterrorismo (The Bioterrorism Act) promulgada en ese país a partir de los eventos del 11 de septiembre de 2001. Esta ley exige que la Food and Drug Administration (FDA) reciba notificación previa de los alimentos importados u ofrecidos para importación a los Estados Unidos y le da el poder de detener o retener los alimentos si se presume que estos representan una amenaza para la salud de las personas. De esta manera, se obliga a los establecimientos extranjeros a designar un agente norteamericano para el registro de los alimentos. Dicho agente puede ser un broker o un importador que viva o tenga su domicilio en ese país (Avendaño, 2004).

Esta normativa ha llevado recientemente a las empresas a incorporar una serie de procedimientos y a erogar una serie de gastos tendientes al cumplimiento de las especificaciones que establecen dichas leyes. Los principios más importantes de la inocuidad alimentaria son los siguientes (Maya, 2004):

- Prevenir la contaminación microbiana
- Ejercitar buenas prácticas agrícolas y manufactureras (GAP y GMP por sus siglas en inglés)
- Mantener el producto libre de contaminación por heces humanas o animales en su trayectoria del campo al empaque
- Prevenir la contaminación procedente del lodo
- Observar prácticas higiénicas y sanitarias por parte de los trabajadores durante la producción, recolección, selección, empaque y transporte.

Avendaño (2004) encuentra que la mayor parte (88.2%) de las empresas entrevistadas señalaron haber realizado cambios en el proceso productivo como resultado de la aplicación de la Iniciativa de Inocuidad Alimentaria, relativos al uso de equipo, organización y tecnología. Los costos más importantes se refieren a la instalación de infraestructura sanitaria, maquinaria agrícola, instalaciones para el almacenamiento de productos químicos, el uso de agua y el manejo post-cosecha, lo que exige condiciones higiénicas en los trabajadores. En cuanto a la Ley de Bioterrorismo, ésta ha llevado a generar un costo adicional en personal y capacitación del mismo, equipo de cómputo y medios electrónicos (correo electrónico, Internet), además de la exigencia de contar con un agente de la empresa en los Estados Unidos. Si bien señala que el rubro que se vuelve más oneroso es el de la capacitación del personal, el alto nivel de rotación del mismo hace que éste no pueda ser capitalizado a largo plazo por las empresas.

Otras prácticas se relacionan con la aplicación de Normas de Responsabilidad Social que han sido incorporadas por algunas empresas agroalimentarias a nivel mundial o con las de Comercio Ético, pero éstas están muy lejos de ser adoptadas por las empresas productoras de hortalizas en México. El comercio ético se refiere al comercio de bienes producidos y comercializados bajo condiciones sociales, ambientales y financieras responsables. Es un concepto que trata de englobar una variedad de iniciativas, entre ellas, el comercio justo, la agricultura orgánica, los códigos ambientales y las iniciativas de abastecimiento ético de los principales minoristas en el mundo desarrollado (Marañón, 2006).

Si bien, desde 1998, las grandes empresas hortícolas han comenzado a recibir capacitación en inocuidad alimentaria para identificar las posibles amenazas para la salud del consumidor y los puntos críticos de control de riesgos, en realidad lo han hecho porque específicamente la Iniciativa de Inocuidad Alimentaria y la Ley de Bioterrorismo de los Estados Unidos se han convertido en las barreras más importantes para las exportaciones hacia este país (Maya, 2004). Esta situación ha hecho entrar en escena a nuevos actores sociales que intervienen en la certificación, capacitación, control y manejo de la información que requiere la aplicación de la nueva normatividad para permitir la competitividad de las empresas. No obstante que los trabajadores se convierten en agentes fundamentales para la buena marcha de las empresas, por lo cual algunas de ellas han emprendido acciones relativas a su capacitación, el perfil que muestra la mano de obra

que interviene en el proceso de trabajo y las condiciones en las que se contrata, labora y vive la mayoría de los trabajadores no parecen estar acorde con los requerimientos que plantean las nuevas normas internacionales.

### La productividad del trabajo y el salario

La Encuesta Nacional de Empleo nos proporciona un interesante dato sobre el ingreso de los jornaleros. En 2000, 31% de los trabajadores agropecuarios que percibieron ingresos obtuvieron menos de un salario mínimo, 53% de uno a dos salarios mínimos y 11% de dos a tres salarios mínimos<sup>68</sup>. Estos datos nos <sup>68</sup> Encuesta Nacional de Empleo 2000, cuadro 3.89. confirman la situación de precariedad y pobreza en la que viven los trabajadores del campo y muestra la incapacidad de la agricultura de exportación para ser una alternativa viable de vida para la población ocupada en este sector. Estos bajos ingresos son el reflejo de la caída de los salarios reales, pero hay que destacar que esta disminución se da en el contexto de un importante incremento de la productividad del trabajo. Podemos precisar la relación que existe entre la productividad del trabajo y su remuneración en el caso del tomate rojo de vara en el Valle de Culiacán, principal región productora del país.

Sabemos que la mayor eficiencia en el uso de tecnología se acompaña de una mayor eficiencia en el uso de la mano de obra, lo cual permite incrementar los rendimientos sin aumentar en la misma proporción la cantidad de trabajo. En el caso de la cosecha del tomate las nuevas tecnologías, en particular con el uso de nuevas semillas, permiten homogeneizar la maduración de los frutos. Para cosechar jitomate bola con un rendimiento de 21 tn se necesitaba pasar hasta ocho veces en un campo para terminar la cosecha, ahora tres pasadas son suficientes para cosechar más de treinta toneladas. De esta manera con la misma cantidad de jornaleros se logra cosechar un mayor volumen de producto. Sin embargo, en las grandes empresas en donde los rendimientos de jitomate se dispararon hasta 80 tn, se tuvo que duplicar o triplicar el número de los trabajadores para la cosecha. Así, el incremento de trabajadores ha sido menos que proporcional al incremento de los rendimientos mientras se incrementó la intensidad y productividad de su trabajo, fenómeno muy importante en las empresas de punta (C. de Grammont, 1999).

Podemos medir este incremento en la productividad de la mano de obra con el coeficiente de "eficiencia técnica" del trabajo que representa la can-

tividad de producto obtenido en cada jornada de trabajo aplicada al cultivo (cuadro 9). En el ciclo 1984-85 se necesitaron 264 jornadas de trabajo para obtener 22.6 tn de tomate rojo de vara, lo cual daba una "eficiencia técnica" de 85.6 kilos de tomate por jornada de trabajo. Diez años después, se necesitaron 259 jornadas para obtener 34 tn, lo cual nos da una "eficiencia técnica" de 131.2 kilos. Con ello, las empresas obtuvieron un aumento de 65% en la productividad del trabajo.

Cuadro 9. Evolución de la productividad del trabajo en una hectárea de tomate rojo de vara en el valle de Culiacán.

Año	Nº. de jornales totales	Rendimiento/hectárea (toneladas)	Coefficiente de eficiencia técnica del trabajo: Rendimiento/ jornales (Kg.)
1984-85	264	22.6	85.6
1995-96	259	34.0	131.2

Fuente: Confederación de Asociaciones Agrícolas del Estado de Sinaloa, Depto. de Estudios Económicos, Costos de Producción, años 1985 a 1996, (mecanoscritos), Elaboración propia.

En el mismo período 1984-1999, según nuestros cálculos, el valor real del salario en el tomate de vara en el Valle de Culiacán disminuyó en 50.8% (cuadro 10), mientras según las Cuentas Nacionales el salario agrícola nacional disminuyó en 45% en este mismo lapso de tiempo.

Cuadro 10. Evolución del salario real en el cultivo de una hectárea de tomate rojo de vara en el valle de Culiacán (1994 = 100).

Años	Nº total de jornales	Costos en salarios reales (pesos de 1994)	Variación del salario real (%)	Variación acumulada del salario real (%)
1984-85	264	6162.5		
1989-90	258	4307.5	-30.1	
1995-96	259	3413.7	-20.7	-50.8

Fuente: Confederación de Asociaciones Agrícolas del Estado de Sinaloa, Depto. de Estudios Económicos, Costos de Producción, años 1985 a 1996, (mecanoscritos), Elaboración propia.

A consecuencia del incremento de la productividad del trabajo y de la disminución del salario real, el costo salarial pasa de representar 27% del costo total de producción del tomate de vara a sólo 16%, siempre durante

ese período (cuadro 11). Es por esta razón que la migración de los jornaleros pasó de ser individual a familiar: la familia puede mantener sus ingresos solamente sumando el valor del trabajo de todos sus miembros.

Cuadro 11. Evolución de los costos del trabajo en el costo total en una hectárea de tomate rojo de vara en el valle de Culiacán.

Años	Nº total de jornales	Costos en salarios	Otros costos	Costos totales	Costo salarial % costo total
1984-85	264	2199	6085	8284	27
1989-90	258	2332	10759	13091	18
1995-96	259	5415	28256	33671	16

Fuente: Confederación de Asociaciones Agrícolas del Estado de Sinaloa, Depto. de Estudios Económicos, Costos de Producción, años 1985 a 1996, (mecanoscritos), Elaboración propia.

### Características del empleo

En México, las estadísticas no permiten captar a la población que trabaja de manera eventual en las cosechas de hortalizas porque los trabajadores no cuentan con un carnet de identificación como trabajadores y la mayor parte de ellos son migrantes originarios de diversos Estados del país. Las estimaciones en cada región provienen de los propios empresarios, contratistas e instituciones que trabajan en este sector. Así, por ejemplo, para el Estado de Sinaloa el Programa de Atención a Jornaleros Agrícolas de la SEDESOL (PAJA, ex Programa Nacional de Jornaleros Agrícolas) estimó en 2003 una población de 200 mil jornaleros en los campos agrícolas<sup>69</sup>, cifra que coincide con la proporcionada en 2001 por el Programa de Salud y Apoyo al Migrante de Sinaloa<sup>70</sup>, mientras la Comisión Estatal de Derechos Humanos de Sinaloa, en su Informe Anual de Actividades 2002-2003 reportó 120 mil migrantes. En Baja California Sur el mismo Programa estimó en 25000 el número de jornaleros que llegan a esta región (Pronjag, 1999). En Jalisco el DIF estimaba que los migrantes que llegaron al Estado entre 1999-2000 ascendían a 8571 y que en Sayula se concentraban 5132 de ellos<sup>71</sup>. En Sonora el mismo Programa de Atención a Jornaleros Agrícolas calculó en 80000 el número de jornaleros en todo el Estado, de los

<sup>69</sup> Información de campo proporcionada por el Lic. Arturo López Ruiz, coordinador del PAJA en Sin.

<sup>70</sup> SSA, *Diagnóstico de Sinaloa 2001. Presentación de Estadísticas. Jornaleros Agrícolas Migrantes*, 2001.

<sup>71</sup> DIF-Jalisco, *Censo de Atención a Familias Jornaleras*, 2000, (mecanoscrito).

<sup>72</sup> Información proporcionada por Lic. Rubén Ángel Pérez, coordinador operativo del PAJA, Hermosillo, Son. y Elsa Adela Gutiérrez Rentería, supervisora de promotoras de la región Costa de Hermosillo, Son.

la horticultura así como del sector frutícola es evidente y la magnitud de la demanda en las regiones en donde se concentra la producción de exportación es significativa.

Sabemos, por la Encuesta Nacional de Empleo que los ingresos que obtienen los jornaleros a nivel nacional son muy bajos. En 2000, 31% de

<sup>73</sup> El salario mínimo correspondiente, en promedio, aproximadamente a 135 dólares al mes.

<sup>74</sup> INEGI, Encuesta Nacional de Empleo 2000, cuadro 3.89.

los trabajadores agropecuarios que percibieron ingresos obtuvieron menos de un salario mínimo<sup>73</sup>, 53% obtiene de uno a dos salarios mínimos y 11% de dos a tres salarios mínimos<sup>74</sup>. Estos datos nos confirman la situación de precariedad y pobreza en la que viven los trabajadores del campo y muestra la incapacidad de la agricultura comercial para constituirse en una alternativa viable de trabajo que ofrezca una buena calidad de vida a la población ocupada en este sector. El empleo se concentra principalmente en las labores de cosecha y empaque de estos productos, y la población local no interviene en tales tareas, puesto que son las más mal pagadas y se realiza en las peores condiciones de trabajo. Es por ello que los empresarios organizan el acopio de mano de obra en las regiones más pobres y aisladas del país, las que se encuentran en el Sureste (Guerrero, Oaxaca y Veracruz, principalmente).

#### Formas de contratación

Son los llamados "contratistas" quienes desempeñan un papel fundamental para hacer coincidir la oferta y la demanda de trabajo en condiciones en las cuales se da una fuerte dispersión y aislamiento geográfico de los trabajadores, y a distancias enormes, las que pueden alcanzar miles de kilómetros. Ellos son quienes ponen en contacto los cientos de miles de jornaleros ubicados en decenas de miles de pueblos dispersos en las regiones más marginadas de la República con unos cientos de empresas localizadas en las regiones de agricultura empresarial. Su función es impres-

cual es 45000 en la Costa de Hermosillo<sup>72</sup>. Pese a la dificultad para precisar el número de jornaleros agrícolas que intervienen en la producción hortícola, tanto a través de las fuentes censales o estadísticas, es claro que esta producción genera una importante demanda de mano de obra, principalmente para las cosechas. El dinamismo de

la horticultura así como del sector frutícola es evidente y la magnitud de la demanda en las regiones en donde se concentra la producción de exportación es significativa.

Sabemos, por la Encuesta Nacional de Empleo que los ingresos que obtienen los jornaleros a nivel nacional son muy bajos. En 2000, 31% de

los trabajadores agropecuarios que percibieron ingresos obtuvieron menos de un salario mínimo<sup>73</sup>, 53% obtiene de uno a dos salarios mínimos y 11% de dos a tres salarios mínimos<sup>74</sup>.

Estos datos nos confirman la situación de precariedad y pobreza en la que viven los trabaja-

dores del campo y muestra la incapacidad de la agricultura comercial para constituirse en una alternativa viable de trabajo que ofrezca una buena calidad de vida a la población ocupada en este sector.

El empleo se concentra principalmente en las labores de cosecha y empaque de estos productos, y la población local no interviene en tales tareas, puesto que son las más mal pagadas y se realiza en las peores condiciones de trabajo.

Es por ello que los empresarios organizan el acopio de mano de obra en las regiones más pobres y aisladas del país, las que se encuentran en el Sureste (Guerrero, Oaxaca y Veracruz, principalmente).

Su función es impres-

cindible para la buena marcha de la empresa, aunque el reconocimiento de su trabajo no se refleja de igual manera en el monto de sus ingresos.

Astorga (1985) resumía el papel de los contratistas en tres aspectos:

- se encargan de la contratación de jornaleros,
- supervisan su transporte
- normalmente supervisan también su vida en los campamentos donde se les aloja, así como su trabajo en los campos.

Cada empresa trabaja con un número más o menos importante de contratistas que viven en diferentes Estados y aseguran la presencia de cierta cantidad de jornaleros. El proceso de captación de mano de obra es un sistema en el cual participan diferentes redes de contratación dispersas en diferentes Estados de la República pero que coinciden en una misma empresa. Es un sistema piramidal controlado por la empresa que no sólo determina las condiciones de vida y trabajo (horarios, salarios, formas de pago) de los jornaleros migrantes sino que define cuántas personas hay que contratar en cada pueblo y cuándo deben llegar a la empresa. En términos cuantitativos, el papel de los contratistas es fundamental. En el caso de las regiones hortícolas movilizan 80% de los jornaleros migrantes, mientras 16% de ellos se mueven a través de sus redes sociales (C. de Grammont y Lara, 2004).

Al finalizar la temporada de cosechas en las regiones de demanda, el contratista se compromete con la empresa a proporcionarle cierta cantidad de trabajadores para la siguiente temporada. Cuando ésta se aproxima, el agricultor confirma, con cada uno de los contratistas con los que trabaja, la cantidad de gente que deberán llevarle a su empresa y las fechas de llegada. El problema es complicado, porque la demanda de mano de obra es escalonada. Al inicio de la cosecha se necesitan pocos trabajadores y su número se va incrementando a medida que el grado de madurez de los productos se precipita. De la misma manera, al final de la temporada el requerimiento de trabajadores disminuye paulatinamente. Si de suyo las condiciones naturales de la producción hacen que la contratación de la mano de obra sea compleja, existe siempre la posibilidad de algún siniestro que modifique totalmente las condiciones del mercado y, por lo tanto, las necesidades de mano de obra<sup>75</sup>.

Durante los dos o tres meses que preceden la salida de los trabajadores de sus lugares de

cindible para la buena marcha de la empresa, aunque el reconocimiento de su trabajo no se refleja de igual manera en el monto de sus ingresos.

Astorga (1985) resumía el papel de los contratistas en tres aspectos:

- se encargan de la contratación de jornaleros,
- supervisan su transporte
- normalmente supervisan también su vida en los campamentos donde se les aloja, así como su trabajo en los campos.

Cada empresa trabaja con un número más o menos importante de contratistas que viven en diferentes Estados y aseguran la presencia de cierta cantidad de jornaleros. El proceso de captación de mano de obra es un sistema en el cual participan diferentes redes de contratación dispersas en diferentes Estados de la República pero que coinciden en una misma empresa. Es un sistema piramidal controlado por la empresa que no sólo determina las condiciones de vida y trabajo (horarios, salarios, formas de pago) de los jornaleros migrantes sino que define cuántas personas hay que contratar en cada pueblo y cuándo deben llegar a la empresa. En términos cuantitativos, el papel de los contratistas es fundamental. En el caso de las regiones hortícolas movilizan 80% de los jornaleros migrantes, mientras 16% de ellos se mueven a través de sus redes sociales (C. de Grammont y Lara, 2004).

Al finalizar la temporada de cosechas en las regiones de demanda, el contratista se compromete con la empresa a proporcionarle cierta cantidad de trabajadores para la siguiente temporada. Cuando ésta se aproxima, el agricultor confirma, con cada uno de los contratistas con los que trabaja, la cantidad de gente que deberán llevarle a su empresa y las fechas de llegada. El problema es complicado, porque la demanda de mano de obra es escalonada. Al inicio de la cosecha se necesitan pocos trabajadores y su número se va incrementando a medida que el grado de madurez de los productos se precipita. De la misma manera, al final de la temporada el requerimiento de trabajadores disminuye paulatinamente. Si de suyo las condiciones naturales de la producción hacen que la contratación de la mano de obra sea compleja, existe siempre la posibilidad de algún siniestro que modifique totalmente las condiciones del mercado y, por lo tanto, las necesidades de mano de obra<sup>75</sup>.

Durante los dos o tres meses que preceden la salida de los trabajadores de sus lugares de

trabajo de sus lugares de

trabajo de sus lugares de

trabajo de sus lugares de

trabajo de sus lugares de

trabajo de sus lugares de

trabajo de sus lugares de

trabajo de sus lugares de

trabajo de sus lugares de

trabajo de sus lugares de

trabajo de sus lugares de

trabajo de sus lugares de

trabajo de sus lugares de

<sup>75</sup> Dos ejemplos de ello pueden ser:

- en 1991 cuando una helada destruyó la mayoría de las hortalizas que se empezaban a cosechar en Sinaloa;
- en 2001, cuando la cosecha de la uva de mesa en la costa

de Hermosillo destinada a la exportación a Estados Unidos tuvo que suspenderse en plena temporada por la repentina invasión de uva chilena más barata en este mismo mercado.

En el primer caso se tuvo que regresar a la mayoría de los jornaleros ya contratados y suspender la llegada de los que todavía se esperaba. En el segundo caso se regresó a los jornaleros a sus pueblos.

origen, los contratistas apuntan a la gente que se compromete a trabajar en los campos del Noroeste. Normalmente los pequeños contratistas visitan a la gente en sus casas, o corren la voz a través de familiares, mientras los más grandes anuncian por alto-parlantes las condiciones de contratación, de trabajo, el lugar y día de la salida, el nombre del contratista y lugar adonde deben apuntarse en una lista. Para poder contratar en diferentes pueblos, estos últimos utilizan a "apuntadores" (también conocidos como "gatos" en Brasil), quienes, de hecho funcionan como subcontratistas.

Acercándose la fecha de salida, los contratistas se comunican con los patrones para confirmar la cantidad de gente que ha logrado contratar y solicitan el envío de camiones necesarios para el viaje. El pago de los camiones lo realizan directamente las empresas a las compañías de transportes que se encuentran en Mazatlán, Guadalajara, o el Distrito Federal. Sólo los grandes contratistas contratan ellos mismos el transporte cuando la empresa lo autoriza. En ese caso, la empresa adelanta dinero para el pago del transporte y los camiones se contratan localmente. Cuando el camión ha sido contratado por parte de la empresa, el chofer del camión será el encargado de pagar las comidas que hacen los trabajadores durante su traslado y éstas entran en el costo del viaje. A veces los choferes intentan incrementar sus ingresos limitando el costo previsto para las comidas de los trabajadores que trasladan, lo que significa que reducen el número de alimentos o la calidad de los mismos. Puede pasar lo mismo cuando son los contratistas los que se encargan de contratar el servicio de transporte. Esto resulta particularmente gravoso para los jornaleros, ya que el traslado puede durar de un día y medio (Oaxaca-Sinaloa) hasta más de tres días (Oaxaca-Baja California), en condiciones de un calor extremo.

Llegando al lugar de destino el contratista se encarga de supervisar la instalación de la gente en los campamentos y entregar al encargado del campamento ("campero") la lista de trabajadores que lleva. Es frecuente que el contratista se aloje también en los campamentos y funja como mayordomo o jefe de cuadrilla durante la estancia de los jornaleros en el lugar, es decir, como supervisor del trabajo de una parte, o de toda la gente

que él mismo contrató. En ese caso, gana normalmente un salario y medio. Los contratistas más pequeños pueden incorporarse al trabajo simplemente como jornaleros. En cualquier caso, los contratistas intervienen poco en la organización de los campamentos ya que esa es tarea de los camperos y de las trabajadoras sociales contratadas por las empresas o algún programa gubernamental (DIF, Programa de Atención a Jornaleros Agrícolas de Sedesol, etc.). Sin embargo, tiene la responsabilidad de impedir la deserción antes de finalizar la temporada de cosecha, ya que ocasionalmente los trabajadores *huyen* en busca de mejores salarios y de vida, o para intentar cruzar la frontera hacia Estados Unidos. Esta deserción es un problema recurrente para los patrones que pagaron los costos del transporte. Para limitar estas deserciones los agricultores pagan el regreso sólo a los trabajadores que cumplieron con un mínimo de cuatro meses laborando con la empresa (a menos que sea la misma empresa la que suspenda el trabajo). Las personas más propensas a abandonar el trabajo antes de concluir la temporada son los jóvenes que viajan solos. Esta es una razón por la cual los contratistas y los patrones prefieren contratar familias completas. Terminada la temporada, los migrantes que quieren regresar a su pueblo se vuelven a inscribir en una lista para la contratación del camión que los llevará a su regreso. En el caso de grandes compañías que tienen empresas en otros Estados o regiones, éstas invitan a continuar el trabajo en otros Estados (Baja California Norte o Sur, Sonora, Nayarit, etc.), y algunos optan por seguir trabajando para la empresa. Otros deciden buscar trabajo por sí mismos. Sin embargo, la mayoría regresa directamente a su pueblo.

Otra forma a través de la cual los jornaleros se ponen en contacto con las empresas es mediante redes sociales que se van estableciendo entre los que tienen más experiencia migratoria, lo que les permite acceder a los mercados de trabajo en mejores condiciones. Las redes sociales, como bien se sabe, permiten tener acceso directo a la información sobre las oportunidades de empleo. Constituyen la estructura social más importante para hacer coincidir la oferta y la demanda de mano de obra. Si bien se ha puesto énfasis en la reciprocidad como elemento de cohesión de las redes, varios estudios muestran el distinto carácter que éstas pueden tener. Durand (2000) considera que cada red tiene su propia historia y tiene distintos niveles. El primero, en donde existe una reciprocidad generalizada, que se extiende en el ámbito familiar y en donde no se espera devolución o pago de los bienes que se han compartido (vivienda, comida, información, etc.). Este

tipo de solidaridad es característica de sociedades rurales y se presenta en la primera fase de la migración, cuando un grupo familiar o de amigos incursiona en un nuevo lugar de destino. El segundo nivel es en el cual se desarrolla una reciprocidad equilibrada, incluso en el supuesto de que se trate de relaciones familiares. En este caso, se espera un tipo de compensación, no necesariamente monetaria ni de manera inmediata. Mientras es en tercer nivel, de reciprocidad negativa, en el cual el servicio recibido debe ser pagado inmediatamente. Es una transacción fuera del mercado pero que exige una contribución monetaria previamente acordada. De hecho, los contratistas establecen relaciones de reciprocidad negativa que exigen una retribución inmediata de parte de los patrones o empleadores. No obstante, la mayor parte de los jornaleros que migran para laborar en las cosechas de hortalizas al Noroeste del país lo hacen a través de contratistas, sólo una mínima parte lo hacen por su cuenta.

#### *Perfil de los jornaleros*

De acuerdo a la *Encuesta a hogares de jornaleros migrantes en las regiones hortícolas de México: Sinaloa, Sonora, Baja California y Jalisco* (C. de Grammont y Lara, 2004), encontramos que la mayor parte de los trabajadores proviene de los Estados de Guerrero (29%), Oaxaca (24%), Veracruz (17%) y Sinaloa (14%). La mayoría tiene casa en su pueblo de origen (76%) y allí reside la mayor parte del tiempo (74%). Aproximadamente la mitad de los jefes de hogar tiene tierra en su pueblo y la trabaja (55%), además de ser jornaleros. Sin embargo, cultivan, en promedio de 0.5 ha. a 3 has., sembrando principalmente maíz y frijol. La mayoría de los jornaleros son migrantes no establecidos (79.5%), con un ciclo de migración de carácter pendular, de su pueblo de origen al de trabajo, aunque una parte de ellos se afincan en

<sup>26</sup> Las cuarterías están ubicadas en colonias o ranchos (pequeña explotación mercantil o empresa capitalista familiar), en donde se ha ido instalando parte de la población que ha migrado, algunos de los cuales rentan uno o varios cuartos a los jornaleros que llegan a la región para trabajar una temporada.

un campamento o cuartería<sup>26</sup> y desde allí migran a otros lugares de trabajo en un ciclo circular. En este ciclo circular llama la atención la existencia de un grupo de jornaleros que no tiene residencia fija. Estos últimos son esencialmente jornaleros originarios de los Estados de Guerrero y de Oaxaca, Estados que cuentan con los índices de marginalidad más altos del país.

Los migrantes que van a trabajar a dos regiones o más antes de regresar a su lugar de residencia, representan 15.9% del

total. La mayoría de ellos trabaja en dos regiones (74.4%), otros trabajan en tres regiones, y sólo los que ya no tienen residencia fija trabajan en cuatro o más regiones. Los principales Estados de recepción son Sinaloa (35.8%), Baja California (32.7%), Sonora (6.6%) y Baja California sur (6.2%). Sin embargo, además de estos Estados, los flujos se dispersan en más de quince lugares ubicados en Jalisco, Chihuahua, Coahuila o Tamaulipas. Algunos jornaleros conectan esta migración nacional con la migración hacia Estados Unidos, pero no es posible saber cuántos son, pues se realiza de manera clandestina. Es notorio que la migración circular sea para trabajar en las hortalizas, ya que existe una especialización del trabajo de estos jornaleros migrantes. La edad en la que se inicia la migración de la mayoría de los jornaleros es entre los 6 y los 19 años (74.9% están en este rango de edad). Más de la mitad de los jefes de hogar (59.4%) tiene entre 15 y 34 años. Aproximadamente, 10% de los jefes de hogar son mujeres solas, con sus hijos, o acompañadas de algún pariente o paisano; 40% del total de los trabajadores son indígenas, hablantes de mixteco (38.4%), nahuatl (16.8%), zapoteco (13.4%) tlapaneco (7.9%) y triqui (6.7%). El 68.9% de los jornaleros sabe leer y escribir, pero este porcentaje baja a 55.8% en Guerrero y sube a 81% en Veracruz. El analfabetismo es notablemente mayor entre las mujeres jefas de hogar que entre los hombres. Pero, entre aquellos que saben leer y escribir 54.4% no terminaron la primaria. El promedio de años de estudio para los hombres es de 3.4 años y para las mujeres de 2.3 años. Si vemos el dato por estado de origen vemos que la escolaridad más baja corresponde a Guerrero con un promedio de 2.6 años y la más alta a Veracruz con 4.3 años en promedio.

Para la mayoría de los jornaleros (73.6%) la única opción de trabajo asalariado es el de jornaleros en el corte de hortalizas. Los que encuentran trabajar en otras actividades lo hacen en la albañilería u otros oficios como la carpintería (38.2%), el trabajo artesanal en sus pueblos de origen (25.5%), el pastoreo (12.1%) y para unos pocos el pequeño comercio (9.6%). Los jornaleros originarios del mismo Estado de Sinaloa consiguen trabajo en los campos hortícolas con cierta facilidad, realizando distintas labores además de la cosecha, por lo cual pocos de ellos (16.3%) buscan trabajo en otras actividades. Son estas características de los jornaleros, cuyos pueblos de origen se encuentran en los niveles de alta u muy alta marginalidad, lo que explica la importancia que adquieren los contratistas para que éstos tengan acceso al mercado de trabajo que ofrecen las hortalizas. Es decir,



el grado de marginación de los pueblos en los que habitan, en términos de aislamiento y pobreza los obliga a migrar a través de los contratistas. Además, la mayor parte de ellos no cuenta con los recursos suficientes para financiar un viaje hasta el Noroeste del país, no saben leer ni escribir, muchos no hablan o hablan mal el español.

### Condiciones laborales y de vida de los trabajadores

Gracias al papel que juegan los contratistas y mayordomos de campo, entre el trabajador y el patrón no media ningún contrato escrito, de esta manera, los patrones se sustraen con facilidad a la regulación laboral. La gran mayoría son contratados verbalmente; los salarios se fijan en función de la cantidad de trabajo que se realice y la duración de la jornada no se encuentra preestablecida. Así, los productores consiguen aumentar la productividad del trabajo: pagando a *destajo* y prolongando la duración del trabajo, sin tener que retribuir horas extras. En ocasiones, los trabajadores tienen que aportar sus propias herramientas de labor. No existe seguridad en el empleo, de modo que los trabajadores están siempre expuestos al desempleo. No existen prácticamente prestaciones sociales; los trabajadores laboran seis días a la semana sin obtener una prima adicional por el trabajo dominical; tampoco son compensados los días perdidos por enfermedad o por problemas propios de la empresa. Los jornaleros no disfrutan de los días festivos, de una prima vacacional, ni de reparto de utilidades que la Ley del Trabajo contempla para los trabajadores temporales. Los trabajadores están expuestos al uso indiscriminado de plaguicidas que pone en peligro su salud.

Respecto a las reglamentaciones que deben exigirse en la utilización de fertilizantes y plaguicidas, éstos son utilizados sin las mínimas medidas de seguridad para evitar afectaciones en la salud de los trabajadores y prevenir los efectos secundarios que dichas sustancias provocan en el cuerpo humano. Seefoo (2005) plantea que mientras los países desarrollados se interesan por los "*efectos no deseados de los plaguicidas*" en tanto se percatan que el consumidor no está a salvo de ingerir veneno al consumir frutas y hortalizas frescas importadas de los países tropicales, los peones que los aplican están doblemente expuestos: como trabajadores que rocían y como residentes de espacios contaminados por partículas suspendidas en el aire y contenidas en los alimentos de consumo cotidiano y en el agua.

Las reglamentaciones relativas a la Iniciativa de Inocuidad Alimentaria y la Ley de Bioterrorismo puestas en marcha en Estados Unidos protegen al consumidor al realizar un control sistemático de los agentes biológicos y químicos peligrosos. Llevan a incrementar los costos de producción de las empresas agroexportadoras para pagar agentes de inspección, brokers o importadores que se encargan de certificar el cumplimiento de las normas ante la Food and Drug Administration (FDA). Sin embargo, la investigación y el control de la toxicidad que provocan los plaguicidas en los trabajadores no ha tenido un desarrollo acorde con los daños que a corto y mediano plazo generan en los países no desarrollados.

En materia laboral, no existen en las regiones hortícolas verdaderas campañas por parte de la Procuraduría para la Defensa del Trabajo, para vigilar que se cumplan con todas las obligaciones patronales, en particular en lo que se refiere a que se incorpore debidamente a los trabajadores al Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS), instancia que legalmente debería ofrecerles cobertura médica y otras prestaciones. En cuestiones de atención médica de urgencia, el problema principal tiene que ver con las distancias entre los campamentos, adonde se alojan los trabajadores, y los centros hospitalarios, la negativa de los empleadores de incorporar a los trabajadores eventuales al IMSS o su no afiliación, entre otras circunstancias, provoca que éstos tengan que recurrir a médicos privados o en muchas ocasiones automedicarse. Por lo que respecta a la impartición de justicia penal, se ha detectado que a muchos se les violenta el derecho a la defensa. Una parte importante de los trabajadores son indígenas, no hablan o hablan mal el español, y no se les asiste debidamente con un traductor que los apoye en sus declaraciones con la presencia de un abogado. La mayoría de los indígenas que se encuentran privados de su libertad, han tenido deficiencia en su defensa, la que generalmente es representada por la Defensoría de Oficio, no son asistidos por algún traductor ni persona de su confianza.

La mayor parte de los trabajadores que interviene en las labores agrícolas de las empresas hortícolas son migrantes. Se les aloja regularmente en campamentos constituidos por galeras construidas con lámina galvanizada en sus paredes y techo, con divisiones en cuartos que generalmente miden 3 x 4 mts, en los cuales habita una familia con un promedio de seis integrantes. La mayor parte de los cuartos no tiene piso de cemento; no tienen ventilación, en todos los campamentos las personas y los niños duermen

en el piso; el servicio sanitario está conformado por letrinas y regaderas individuales de uso colectivo, muchas veces construidas con plásticos de desperdicio, madera podrida o cartón unido con tachuelas; no tienen regaderas, el agua tiene que ser trasladada desde el pozo agrícola y no hay gas doméstico ni energía eléctrica. Las familias viven en condiciones de hacinamiento. Existen tiendas particulares en el interior de los campamentos, donde los alimentos y artículos de uso común son adquiridos a costos más elevados de su precio comercial. Estas tiendas otorgan créditos a los trabajadores que posteriormente se descuentan directamente de su salario.

Si bien una parte importante de los trabajadores son niños en edad escolar, los programas educativos implementados en los campamentos agrícolas son básicamente para Educación Preescolar y Primaria, pero los maestros deben atender a grupos multigrado de dos a tres horas de clase diarias. Pese a que se han puesto en marcha programas especiales para los niños migrantes su eficiencia es realmente limitada ya que no cuentan con la infraestructura adecuada. Algunos funcionan en las propias galeras del campamento, en otros casos se han construido cuartos de lámina o madera y muy pocos de material; muy seguido carecen de luz eléctrica, por lo que su utilización es limitada. Muchos instructores no acuden a clases y la mayoría de ellos no tienen la formación adecuada para atender a esta población. Hay que agregar la dificultad de los niños para aprender después de haber trabajado más de ocho horas a campo abierto.

## Conclusiones

La horticultura mexicana es un sector que ha logrado modernizarse compitiendo exitosamente en el mercado internacional. El incremento en los rendimientos y en el valor de sus exportaciones muestra claramente su dinamismo. La modernización de las empresas horticolas así como el crecimiento de sus exportaciones no es sólo el resultado del Tratado de Libre Comercio sino de una tendencia mucho más larga que corresponde a la globalización y a la nueva división internacional del trabajo. Si bien existe cierta inversión extranjera en la producción de hortalizas, ésta se encuentra muy localizada (Sinaloa); se limita a la comercialización y distribución de productos, mediante alianzas comerciales. En el sector predominan las empresas medianas, pero la comercialización y distribución de sus productos por lo regular queda en manos de las grandes empresas exportadoras,

quienes controlan, también, la comercialización de la producción nacional en las Centrales de Abasto de la ciudad de México, Guadalajara y Monterrey.

Hoy en día, el endurecimiento de las medidas de control fitosanitario de los productos que se exportan, a través de la Iniciativa de Inocuidad Alimentaria y de la Ley de Bioterrorismo, ha llevado a la incorporación de ciertas tecnologías y a introducir cambios organizativos, pero sobre todo a intensificar la dependencia con respecto a los brokers y compañías comercializadoras norteamericanas que asumen la certificación de la producción. En esta medida, las empresas medianas difícilmente pueden lograr autonomía en sus operaciones. Si bien dicha normativa incluye el tipo de manejo por parte de los trabajadores y su capacitación, así como la instalación de una infraestructura sanitaria que garantice que los productos estén libres de organismos patógenos transmitidos por los propios trabajadores, el lodo, productos químicos, etc., en la práctica vemos que el perfil de la mayor parte de los trabajadores, sus condiciones de trabajo y de vida, no se encuentran acorde con dicha situación. Lejos de mejorar las condiciones de trabajo de los jornaleros, constatamos que, como en el resto de la Economía nacional, mientras se ha incrementado la productividad del trabajo, los salarios reales han bajado, conduciendo a la incorporación del trabajo de mujeres y niños para alcanzar salarios que permitan la sobrevivencia de la familia completa, con lo cual se profundizan las desigualdades sociales y regionales.

Hemos mostrado que la mayor parte de la mano de obra que interviene en las cosechas es población de origen campesino, indígenas migrantes que tienen un alto grado de movilidad. Sea desde sus lugares de origen al de trabajo, mediante una migración de carácter pendular, sea porque circulan por distintas regiones productoras, buscando su subsistencia. Difícilmente regresan a la misma empresa que los contrató una vez, sobre todo porque las condiciones de contratación y laborales así lo propician. Una parte significativa no habla o habla mal el español, además de ser analfabetas. De tal manera que la capacitación que las empresas dicen llevar a cabo para el manejo de productos y agroquímicos en general se reserva para trabajadores locales y los que intervienen en los empaques. Mientras tanto, son los trabajadores migrantes los que se encuentran mayormente expuestos a los riesgos y peligros que supone el manejo de pesticidas que se aplican a las hortalizas. Como bien lo señala Seefoo (2005), no sólo porque ellos son

los que los aplican sino porque los campamentos en donde son alojados se encuentran constantemente expuestos a las partículas contaminantes, el agua en donde se lavan, los depósitos adonde se almacenan los productos, etc. Pero no sólo ello, sino que mientras se incrementan las exigencias de inocuidad de los alimentos que se exportan, se les ofrece a estos trabajadores las condiciones más precarias de empleo y de vivienda. Así, al lado de un sector económico que prospera, con un fuerte dinamismo, se desarrolla un tipo de trabajador totalmente vulnerable a las arbitrariedades que supone que dichas empresas logren ser competitivas con formas de trabajo precario.

### Bibliografía

- ASERCA, directorio de empresas exportadoras de hortalizas, <http://www.aserca.gob.mx>.
- Asociación de Agricultores Río Culiacán, 1998. *Directorio de grupos hortícolas*, mecanoscrito.
- Asociación Nacional de Productores y Exportadores Hortofrutícolas A.C., directorios de asociaciones y organizaciones empresariales, <http://anexpho.agricola.com.mx>.
- Astorga, E. 1985. *El mercado de trabajo rural en México. La mercancía humana*. ERA, México.
- Avendaño, Belem. 2004. *El impacto de la iniciativa de inocuidad alimentaria de EE.UU. en las exportaciones de hortalizas frescas de México*. Tesis doctoral, CIE-STAAM-Universidad Autónoma de Chapingo, Estado de México.
- Bancomext, directorio de empresas exportadoras de hortalizas, <http://www.bancomext.gob.mx>.
- Bendini, Mónica, Cavalcanti, Josefa Salet y Lara, Sara María. 2006. "Una mirada sobre el campo de la Sociología Rural en América Latina". En Enrique de la Garza, (coord.), *Tratado Latinoamericano de Sociología*, UAM-IZ/Anthropos, México.
- Bonanno, Alessandro, Lawrence Busch, William Friedland, Lourdes Gouveia, Enzo Mingione (editores). 1994. *From Columbus to Conagra, the globalization of agriculture and food*. University Press of Kansas, U.S.A.
- Botey, Carlota, J.L. Heredia y M. Zepeda. 1975. *Los jornaleros agrícolas migratorios: una solución organizativa*. México, Secretaría de la Reforma Agraria.
- C. de Grammont, Hubert. 1990. *Los empresarios agrícolas y el Estado. Sinaloa 1893-1984*. Instituto de Investigaciones Sociales-UNAM.
- 1998. "Análisis de la estructura de las empresas agroexportadoras mexicanas en el contexto del TLC". Ponencia presentada en el V Congreso de ALASRU

- 1999. "La modernización de las empresas hortícolas y sus efectos sobre el empleo". En *Agricultura de exportación en tiempos de globalización*, H. C. de Grammont, H. González, M.A. Gómez Cruz y R. Schwentesius Rinderman (coords), IIS-UNAM/UAM/UACH/CIESAS/Juan Pablo Ed., México.
- 2001. "El campo mexicano a fines del siglo XX". *Revista Mexicana de Sociología*, año XLIII, núm. 4.
- C. de Grammont, Hubert y Sara Lara Flores. 1999. "Reestructuración productiva y mercado de trabajo rural en las empresas hortícolas". En Hubert C. de Grammont (coord.) *Empresas reestructuración productiva y empleo en la agricultura mexicana*, IIS-UNAM/Plaza y Valdés.
- 2004. *Encuesta a hogares de jornaleros migrantes en regiones hortícolas de México: Sinaloa, Sonora, Baja California Sur y Jalisco*, IIS-UNAM.
- DIF-Jalisco. 2000. *Censo de Atención a Familias Jornaleras*, mecanoscrito.
- Durand, Jorge. 2000. "Origen es destino. Redes sociales, desarrollo histórico y escenarios contemporáneos". En Rodolfo Tuirán (coord.), *Migración México-Estados Unidos. Opciones de Política*, CONAPO, México.
- Echánove Huacuja, Flavia. 2002. *Del campo a la ciudad de México: el sendero de las frutas y hortalizas*. Plaza y Valdés, México.
- Friedland, William H. 1994. "The new globalization: the case of fresh produce". En Bonanno, A.; L. Busch; W. Friedland; L. Gouveia; E. Mingione (edit.), *From Columbus to Conagra, the globalization of agriculture and food*, University Press of Kansas, U.S.A., 1994.
- Gómez Cruz, M. A., y F. De J. Caraveo. 1990. "La agromaquila hortícola: nueva forma de penetración de las transnacionales". *Comercio Exterior*, vol. 40, n° 12, México.
- González, Humberto y Margarita Calleja. 1998. *La exportación de frutas y hortalizas a Estados Unidos de Norteamérica*. SAGAR-CONACYT-CIESAS.
- 1999. "La construcción de cadenas internacionales de frutas y hortalizas: vínculos e interdependencia entre Texas y México". En H. C. de Grammont; M. Gómez Cruz; H. González; R. Schwentesius R., *Agricultura de exportación en tiempos de globalización, el caso de las hortalizas, frutas y flores*, CIE-STAAM/UACH-IIS/UNAM-CIESAS-Juan Pablos Editor, México.
- INEGI. 1991. VII Censo Agrícola-ganadero.
- Encuesta Nacional de Empleo, 1991 a 2000.
- Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de los Hogares, 2000.
- Lara, Sara María. 1998. *Nuevas experiencias productivas y nuevas formas de empleo flexible en la agricultura*. Procuraduría Agraria-Juan Pablos, México.
- 1999. "Criterios de calidad y empleo en la agricultura latinoamericana: un debate con el postfordismo". En Huber C. de Grammont (coord.), *Empresas, reestructu-*

- ración productiva y empleo en la agricultura mexicana*, IIS-UNAM/Plaza y Valdés, México.
- Marañón, Boris. 2004. *Agroexportación no tradicional en el Bajío: cambios tecnológicos, organizativos y estructura del mercado de trabajo, 1980-2000*. Tesis de doctorado en Estudios Latinoamericanos, Facultad de Ciencias Políticas y Sociales-UNAM.
- 2006. "Agrícola San Isidro, un caso excepcional de modernización con equidad". V Congreso nacional de la Asociación Mexicana de Estudios del Trabajo, Oaxtepec, Mor.
- Marsh, Robin y David Runsten. 1996. "Del traspaso a la exportación: potencial para la producción campesina de frutas y hortalizas". En México, en Hubert C. de Grammont, Héctor Tejera (coordinadores generales), *La sociedad rural mexicana frente al nuevo milenio*, Volumen I, INAH-UAM-IIS-UNAM-Plaza y Valdés Editores.
- Maya, Carlos. 2004. *Horticultura de exportación y competencia global*. UAS-CECyT-Plaza y Valdés, México.
- Palerm, J. Vicente. 1998. *Las nuevas comunidades mexicanas en los espacios rurales de los Estados Unidos de América: a propósito de una reflexión acerca del quehacer antropológico*. Center for Chicano Studies, University of California at Santa Barbara, California, U.S.A., mecanoscrito.
- Patlán Martínez, Elia; Rita Schwentesius Rindermann; Juan de Dios Trujillo Félix. 2002. "Agroindustria y productores de hortalizas en el Bajío guanajuatense". En M.A. Gómez Cruz, R. Schwentesius R. y I. Covarrubias Gutiérrez (coord.), *Frutas y hortalizas*, CIESTAAM-Universidad Autónoma Chapingo, México.
- Programa Nacional de Jornaleros agrícolas (Pronjag). 1999. *Diagnóstico sobre los jornaleros agrícolas migrantes en Baja California Sur, el caso del municipio de La Paz*. Programa de Investigación regional en Ciencias Sociales, Universidad Autónoma de Baja California Sur-Sedesol.
- SAGARPA, SIACON, Servicio de información y estadística agroalimentaria y pesquera, <http://www.sagarpa.gob.mx>
- Secretaría de Desarrollo Económico del Estado de Sinaloa, directorio de las empresas exportadoras de hortalizas, <http://www.sinaloa.gob.mx>
- Secretaría de Economía, <http://www.economia.gob.mx>
- SECOFI, directorio de empresas exportadoras del sector hortícola, <http://www.secofi.gob.mx>
- Secretaría de Salubridad y Asistencia. 2001. *Diagnóstico de Sinaloa 2001, Presentación de Estados, Jornaleros Agrícolas Migrantes*.
- Secfoo, José Luis. 2005. *La calidad es nuestra, la intoxicación... ¿de usted?*. El Colegio de Michoacán, Zamora.

- Stanford, Lois. 1996. "Ante la globalización del tratado de libre comercio: el caso de los meloneros de Michoacán". En H. C. de Grammont, H. Tejera (coord. generales), *La sociedad rural mexicana frente al nuevo milenio*, Volumen I, INAH-UAM-IIS-UNAM-Plaza y Valdés Editores.
- 1999. "Dimensiones sociales de la organización agrícola: la producción de aguacate de Michoacán". En H. C. de Grammont, M.A. Gómez Cruz, H. González, R. Schwentesius R., *Agricultura de exportación en tiempos de globalización, el caso de las hortalizas, frutas y flores*, CIESTAAM/UACH-IIS/UNAM-CIESAS-Juan Pablos Editor, México.