

## VENTAJAS SALARIALES EN CULTIVOS DE EXPORTACIÓN. DOS REALIDADES EN MÉXICO Y CHILE

Irma Lorena Acosta Reveles  
Investigadora de la Universidad Autónoma de Zacatecas  
ilacosta@uaz.edu.mx

### Resumen

Las frutas y hortalizas ha pasado a ser en cuestión de unas cuantas décadas uno de los rubros más dinámicos de la agricultura latinoamericana, al impulso de de la reestructuración productiva emprendida en torno a los años ochentas en la región. El capital foráneo y local han observado a estas explotaciones como *ventanas de oportunidad* para colocarse en los mercados globales, y con el tiempo, se han constituido en zonas de atracción de mano de obra, incluso urbana. El territorio destinado a estos cultivos crece modestamente, pero sí se amplía su importancia en el Producto Interno Bruto (PIB) y su peso en las exportaciones; por otra parte, tiende a concentrar los mejores suelos, los apoyos gubernamentales y el respaldo de las instituciones públicas para medrar ágilmente. La normatividad laboral y falta de inspección rigurosa en el sector son parte del entramado que respalda la bonanza del sector hortifrutícola. Dos buenos ejemplos son el jitomate de vara que se produce en los estados el noroeste mexicano y la uva de mesa cuya producción se concentra en la zona central y, en menor medida, en el centro-norte de Chile. Estos espacios de prosperidad, con negocios agrarios (o *agronegocios*) capaces competir con los mejores del mundo organizan sus operaciones apoyándose en un sector laboral empobrecido, vulnerable, y con frecuencia itinerante. En general son trabajadores que se contratan con remuneraciones ínfimas, al margen de prestaciones legales y sólo por algunos meses al año. Precisamente a la temporalidad de sus faenas, deben el nombre de jornaleros y temporeros, en México y Chile, respectivamente. Sus salarios son pieza clave en un esquema de costos de producción que permiten a estas zonas, mantener su competitividad.

Palabras claves: Jornalero, temporero, asalariado rural, México, Chile

### Introducción

En cuestión de décadas, la producción de frutas y hortalizas ha devenido en uno de los rubros más dinámicos de la economía rural latinoamericana. Ciertamente es que la superficie de cultivo destinada a estos bienes ha crecido modestamente, pero sí tiende a concentrar los mejores suelos; y es claro que muchos gobiernos de la región, perdido el interés en los commodities y productos tropicales como fuente de divisas, han confiado en los *productos agrícolas no tradicionales* o de *reciente exportación* para ocupar su lugar en las ventas hacia el exterior de bienes agroalimentarios. Por otra parte, las inversiones llegadas al campo regional, que tampoco han sido cuantiosas, se han destinado primordialmente a este tipo de explotaciones.

Dos buenos ejemplos de productos exitosos en el mercado internacional son el jitomate de vara que se produce en el noroeste mexicano y la uva de mesa proveniente de los campos chilenos. No obstante, en estos espacios de prosperidad, con negocios agrarios susceptibles de competir con los mejores del mundo, el trabajo de campo descansa en un sector laboral vulnerable, contratado con remuneraciones ínfimas, al margen de prestaciones legales y sólo por algunos meses al año. Precisamente a la temporalidad de sus faenas deben el nombre de jornaleros y temporeros, en México y Chile, respectivamente.

Es propósito de este artículo dar cuenta de la problemática compartida por los trabajadores agrícolas asalariados de ambos países, asentar las peculiaridades de cada experiencia analizada y ratificar la importancia de los costos salariales, como pilar de la competitividad internacional. Sin menospreciar la presencia en ambas latitudes de avanzada tecnología y otras ventajas de orden tecnológico, se demuestra que en ambos casos el factor laboral persiste como una variable estratégica de la rentabilidad y competitividad de las empresas. Porque el estudio es comparativo de dos realidades que participan de un contexto macroeconómico y político muy semejante, la metodología de trabajo es histórico-comparativa. Para la interpretación y el quehacer analítico de los procesos nos apoyamos en el marco teórico de la economía política crítica. Y para su seguimiento recurrimos básicamente a fuentes secundarias de tipo bibliográfico, hemerográfico, legislativo y estadístico.

### **El punto de partida**

Tras décadas de neoliberalismo en los campos, es bien conocido que la estructura agraria que acompaña al modelo de los *agronegocios* ahonda la polarización social y productiva (Acosta, 2012). Esta polarización es función de la vinculación más o menos exitosa de los productores en el mercado mundial. Un polo empresarial rentable y competitivo, articulado positivamente a las cadenas agroalimentarias transnacionales y que goza del patrocinio de los gobiernos, frente a la pequeña producción -de tipo familiar en especial- de magros rendimientos, con una participación marginal en el mercado y carente de apoyo público. Productores a los que se destinan sólo programas de corte social. En esta ocasión nos ocupamos de dos de los polos más dinámicos y exitosos de la agricultura capitalista en el subcontinente.

Con el giro al modelo exportador, en la economía en general, y hacia las agroexportaciones, por lo que refiere al campo, las políticas públicas en los diferentes países de la zona convergen en su interés por alentar los negocios de potencial exportador en la rama agrícola y en general en el sector agroalimentario, incluida la agroindustria. En ese sentido los recursos y programas gubernamentales daban la pauta para que las empresas realizaran los cambios que les permitirían lograr una participación activa en mercados abiertos o en proceso de apertura.

Esto significaba transitar hacia otros cultivos y especializarse; modernizar la planta productiva; alterar la escala de producción y la combinación de factores productivos; reformular los vínculos intersectoriales; modificar la vocación natural del suelo y en casos extremos cambiar la localización de la unidad productiva en provecho de la rentabilidad. El eje que atraviesa las decisiones de la empresa capitalista en su reestructuración es la *competitividad*, condición básica para incursionar en los circuitos

de comercio mundial y que esa participación sea sostenible en el tiempo. De hecho en el discurso neoliberal la competitividad es señalada como condición de la viabilidad de una unidad productiva y como la meta que debe estar presente en todas sus acciones.

El concepto competitividad ha sido invocado con diferentes acepciones y en función de contextos teóricos diversos, desde los esbozos mercantilistas de una teoría del comercio internacional, pasando por la economía política clásica y neoclásica; también ha sido requerido para niveles de análisis micro, meso y macro, como en la teoría de los sistemas (Esser, 1996). Igualmente nos encontramos con este concepto referido a regiones o países (Miguel y Heredia, 2004: 14), a un sector (como el agroalimentario), o bien a la empresa y/o corporación cualquiera sea el tamaño. En tiempos recientes se introducen a esta noción además de elementos tecnológicos, administrativos y organizacionales, consideraciones como el *equilibrio ecológico* y la *calidad de vida* (Rojas y Sepúlveda, 1999).

Es interesante observar entre aquellos que promueven y justifican la globalización, sus esfuerzos por justificar la aspiración empresarial al máximo beneficio en tanto sea *sostenible* en lo ambiental, *socialmente* eficaz y *política e institucionalmente* viable (Chavarría y Sepúlveda, 2001: 18). Revestir la noción de competencia de consideraciones axiológicas (convencionales, religiosas o morales) no es una novedad en sí, sólo que ahora su carácter legítimo o ilegítimo se hace depender de su apego a los juicios de valor de orden liberal-individualista elevados a rango de instrumentos jurídicos multilaterales. Asimismo se marca la distinción entre competitividad y competencia, entendiendo al primero al proceso a partir del cual se puede aspirar a la segunda.

Recuperando la acepción más adecuada a nuestros fines, y porque nuestro interés se sitúa en el plano de los factores que inciden en la competitividad de la empresa, la definiremos -en un sentido amplio- como *la capacidad que tiene una entidad económica de mantener sistemáticamente ventajas* que le permitan sostener y mejorar su posición en un mercado cambiante. Una noción relativa, porque la base de medición, esto es, sus parámetros, dependerán en todo caso de la distancia de la empresa en cuestión respecto a otras entidades semejantes por sus objetivos. Esta capacidad *es función de una gran cantidad de factores combinados entre sí*, algunos bajo control de la empresa, pero otros fuera quedan fuera su campo de acción.

La nueva visión empresarial considera rebasada la teoría ricardiana de las *ventajas comparativas* tradicionales cimentadas en la disponibilidad y características de los *factores de la producción* (tierra, trabajo y capital), y sustituye esta concepción por la de *ventajas competitivas*. Éstas son las cualidades que la unidad económica *adquiere deliberadamente*. Factores productivos de orden artificial, no natural. Construidos, no legados ni fortuitos. Tienen un costo y exigen una retroalimentación permanente.

La singularidad de las ventajas competitivas consiste en que son el fruto de procesos premeditados de especialización y acondicionamiento institucional, donde participan -además de la empresa misma- otros agentes económicos y sociales, y por lo generan también el sector público. Por ejemplo los frutos de la investigación científica con aplicaciones productivas; las prerrogativas o beneficios administrativos, tributarios o de infraestructura ganados mediante la negociación o presión política; redes de proveedores y servicios; canales de comercialización y distribución; profesionalización

en la gestión de los recursos humanos; equipos de mercadotecnia y métodos orientados a la diferenciación del producto.

Por eso desde las *nuevas teorías empresariales* el *nuevo modelo de negocio*, y de agronegocio en este caso, no se contenta con una postura defensiva o conservadora, tal como presume el marginalismo. Debe adoptar como filosofía la agresividad y una actitud proactiva, conciente del entorno dinámico y alerta a sus cambios. Debe adelantarse a sus pares. En sus propios términos enuncia que más allá de que la entidad sea grande, pequeña, nueva o madura, la clave está en cómo se plantean los problemas y se confeccionan las soluciones.

Empero, esto que en la teoría económica pura se plantea como cuestión de actitud, capacidad de trabajo, disciplina y voluntad de organización, no es tan simple como se ofrece a primera vista. Pues las opciones que tiene frente a sí una unidad económica no son ilimitadas, tampoco semejantes ni equitativas. Por el contrario, sus decisiones y acciones están circunscritas a un abanico diverso de posibilidades; un abanico muy estrecho cuando se trata de explotaciones con un acervo financiero limitado y alejadas del apoyo gubernamental.

En el caso concreto de la agricultura, donde la estructura productiva es piramidal por sus dimensiones y atributos, es claro que las acciones que emprendan los productores ubicados en la base de esta pirámide tengan como preocupación primaria no ser excluidos del mercado, antes estar a la cabeza en la competencia. Recordemos que en Latinoamérica el 63% de las unidades productivas pueden considerarse explotaciones familiares -de conformidad con la CEPAL-, si consideramos como explotación familiar aquella en la que trabaja por lo menos un familiar y no contrata mano de obra permanente (Dirven, 2006: 6).

En una posición diferente -pero con certeza también defensiva- estarán las explotaciones de productos tropicales que tradicionalmente se volcaron al mercado mundial y en su momento tuvieron un papel destacado. Toda vez deben seguir la tendencia decreciente de los precios, el arribo de nuevos competidores, y la concentración del mercado de insumos y agroindustrial.

La situación es por completo distinta para los capitales recién llegados a la región o los que tienen la posibilidad de reubicar su centro de operaciones. Empresas cuyos proyectos de inversión resultan de estudios multidisciplinarios que valoran minuciosamente costos y beneficios, y que están cuentan con un amplio margen de acción de tomar decisiones con el mínimo de riesgos.

Siguiendo de cerca el desempeño de empresas agrícolas con buena posición en el mercado en diferentes puntos de la región, inferimos que no existe un patrón de comportamiento único en la empresa agrícola para lograr y mantener su posición competitiva. Advertimos, sin embargo, que en los rubros de exportación tradicional y reciente ésta suele apoyarse en cinco pilares, que identificamos como *variables críticas*:

1. El aumento de la capacidad productiva del trabajo vinculado estrictamente a la introducción de nuevos métodos de producción, innovaciones tecnológicas y biotecnológicas.

2. La articulación en línea vertical -y en menor medida también horizontal- de las empresas, formando alianzas estratégicas para potenciar su eficiencia e integrar *cadena de valor*, Llamadas así porque se componen de varias empresas con actividades

económicas diversas e interconectadas (los eslabones), y que unen esfuerzos en un objetivo mercantil común.

3. La restricción en costos salariales en las inversiones iniciales o bien acciones orientadas al ahorro en este rubro cuando se trata de empresas en operación.

4. Condiciones institucionales -de orden administrativo y legal- que favorecen el uso y abuso de los recursos naturales y humanos de la región. Incluida la postura permisiva del Estado en muchos aspectos. En esta categoría se ubican el acceso preferencial a los mercados a partir de acuerdos multilaterales.

5. Los atributos naturales de la tierra, agua, biodiversidad y clima de la región. Del efecto combinado de estos factores, se esperan mayores rendimientos por unidad de trabajo o por unidad de superficie; una mejoría en la calidad y/o características del producto; la reducción de costos y riesgos, y en última instancia en una mejoría de la tasa de ganancia.

Empero, una cualidad del comportamiento de la empresa que nos interesa resaltar, es su moderación cuando se trata de aumentar la productividad del trabajo y los rendimientos del suelo a partir de la introducción de paquetes tecnológicos de vanguardia.

Notamos sin embargo gran prudencia de los empresarios agrícolas por innovar radicalmente, e introducir paquetes tecnológicos con altos costos en infraestructura. Lo que es explicable. Primero, porque no cualquier empresa cuenta con el capital necesario para hacer inversiones de esa magnitud. Pero además en el caso de explotaciones agrícolas sin limitaciones financieras, la respuesta radica en la racionalidad empresarial, cuyo principio y valor supremo es la tasa de ganancia. Porque, por su modo de proceder queda la certeza de que criterios como la conservación las fuentes de trabajo, del ecosistema o de la biodiversidad, quedan fuera de sus cálculos. Un desembolso mayor en medios de producción (tierra, infraestructura, tecnología, otros insumos y medios de trabajo en general) no redundan necesariamente en mayores utilidades. Pues no se trata sólo de adquirir activos fijos, sino de un compromiso de mayor alcance a través de la firma del contrato de transferencia tecnológica correspondiente (propiedad industrial<sup>1</sup>, *know how*, asistencia técnica, capacitación de recursos humanos, etc.). Luego está el largo periodo de desamortización, que equivale a inmovilizar capital; la rigidez que se introduce a los procesos productivos y el riesgo que representa comprometerse por un lapso prolongado en un mismo proyecto. Otras variables a considerar son el tiempo y los recursos que se precisan para asimilar las nueva tecnología, hasta lograr a su aprovechamiento óptimo (fijando mecanismos de control, seguimiento, actualización, retroalimentación, etc.) y los pagos a futuro sobre las ventas o utilidades (Acosta, 2013).

Varios de estos inconvenientes se salvan cuando se trata de inversiones nuevas, o cuando la empresa forma parte de corporaciones que intervienen en la generación de esos desarrollos tecnológicos. De no ser así, se entenderá porqué antes de adquirir innovaciones de última generación, los productores prefieren arreglos o combinaciones de factores productivos menos onerosos. Mejor aun si los cambios son reversibles y dan

---

<sup>1</sup> La propiedad industrial consiste en la prerrogativa privada al usufructo exclusivo de nuevas tecnologías o de signos distintivos. Los derechos derivados de ésta se protegen con instrumentos como las marcas de los productos, los registros de prototipos y las patentes (Naranjo, 2004: 241).

frutos en el mediano plazo, como el uso de insumos de origen industrial (fertilizantes y otros agroquímicos), las semillas híbridas o mejoradas genéticamente. A estos últimos recursos se les conoce también como tecnologías ‘blandas’ porque no es necesario comprometerse con paquetes tecnológicos de largo plazo.

Es a partir de esta racionalidad que en el contexto latinoamericano *cobran mayor importancia los factores de orden laboral, natural, e institucional como estrategias para la competitividad de las empresas agroexportadoras*. Vale la pena subrayar que no se pretende que estas tres variables –laboral, institucional y las derivadas de la naturaleza– son el fundamento inmediato ni exclusivo de la rentabilidad de los productores agrícolas radicados en Latinoamérica. Pero si ocurre que sus especificidades en la región, dan la pauta para combinar los factores productivos de modo tal que redunden en excelentes negocios.

Observemos la forma concreta en que se conducen los agronegocios, revelar las prácticas empresariales que representativas del capital agrícola en los países latinoamericanos, y su huella en los patrones salariales. Sin desconocer que estas experiencias abarcan un sinnúmero de temas, tan atroces como el saqueo de la naturaleza o el despojo territorial de bienes sociales para uso privado –por ejemplo–, aquí nos concentraremos básicamente en el plano de la relación capital-trabajo.

### **México y la producción de tomate en el valle de San Quintín**

Un estudio del año 2004 estima que en el territorio mexicano el número de jornaleros o peones es de aproximadamente 4 millones (Morett y Cosío, 2004: 26), si entendemos como tales a los trabajadores que reciben remuneración por concepto de salario aun cuando no sea éste su único ingreso, ni sea regular.

Es bien conocido que en México, como en el resto de América (Acosta, 2013), los jornaleros han sido uno de los segmentos laborales menos favorecidos en la distribución del producto social. De ahí que es común que las modalidades de contratación, las condiciones en que desempeñan sus tareas y la remuneración media por persona sean, comparadas con las de los trabajadores urbanos de gran desventaja. En 1990 la remuneración media en la agricultura se ubicó en 10.1% respecto a la remuneración media; para el año 2004 el porcentaje desciende al 5.5% (CEPAL, 2006: 251).

Con excepción de las ramas agrícolas de tradición exportadora (como el subsector de la caña de azúcar o el tabacalero), los trabajadores del campo no están organizados ni afiliados a sindicatos, hecho que ha pesado definitivamente en su falta de acceso a trabajos *decentes*, para decirlo en el lenguaje de la OIT (2003a: 3).

Volviendo un poco a la historia, se puede corroborar que hasta la década de los sesenta del siglo XX, aproximadamente, la producción eminentemente capitalista en el agro se concentró sobre todo en la producción de algodón y cultivos tropicales destinados a la exportación y a la agroindustria. Gradualmente, adelante los vínculos salariales se extienden con rapidez hacia la producción de oleaginosas y forrajes; y sólo hasta las dos últimas décadas tienen un mayor peso proporcional, pero no absoluto, en la producción de granos básicos.

Por lo que se refiere a las explotaciones agrícolas de bienes de exportación relativamente reciente, como los vegetales frescos, las flores y las frutas, el empleo de trabajo asalariado sí es predominante.

Excluimos de este análisis a las regiones del país donde las relaciones salariales se arraigaron al menos medio siglo atrás, como son los casos del Bajío y la Comarca Lagunera, por mencionar dos de los más destacados. Para limitarnos a las zonas que han emergido como polos agrícolas dinámicos al amparo de las políticas neoliberales. Los mejores ejemplos los encontramos en los estados mexicanos del noroeste (Baja California, Sonora y Sinaloa), donde la agricultura especializada en productos agrícolas no tradicionales para el mercado externo, ha devenido en cuestión de unas cuantas décadas en una fuente de ingresos sumamente atractiva para el capital nacional y extranjero. El caso del Valle de San Quintín en el municipio de Ensenada, Baja California es representativo para nuestros fines.

Esta región situada en la frontera norte de México, maquiladora por su perfil tradicional, constituye ahora mismo un territorio especializado en la producción de frutas y hortalizas de exportación. Destaca en términos de productividad el tomate de vara, que en 1997 ocupó el primer lugar nacional en rendimientos por hectárea.<sup>2</sup>

En el Valle de San Quintín no se puede hablar en estricto sentido de un proceso de reestructuración agrícola -en su acepción de cambios en el patrón de cultivos-, porque la prosperidad de esta rama es relativamente reciente y resulta sobre todo de la ampliación de la frontera agrícola. Hay antecedentes en el cultivo de hortalizas en décadas anteriores; sin embargo es hasta los ochenta que el Valle emerge como una zona agrícola boyante y polo de atracción del trabajo asalariado de otras entidades del país. Se sabe que capta en particular población indígena procedente de Oaxaca y de Guerrero.<sup>3</sup>

Aunque San Quintín presenta el clima y luminosidad propicios para la agricultura, históricamente no se distinguió en esta rama de la economía por su naturaleza semidesértica. Esas restricciones quedaron superadas mediante la importación de tecnología para extraer agua profunda del subsuelo, procedimientos para desalinización del líquido, así como el riego por goteo y presurizado. También contribuyeron al progreso agrícola de la zona el empleo de técnicas como la ferti-irrigación, la plasticultura y el cultivo en invernadero, así como el empleo de insumos de origen químico y biotecnológicos.

No podemos dejar de mencionar el apoyo que estos productores han recibido del gobierno mexicano en materia técnica, financiera y de subsidios. Una muestra son las bajas tarifas en el usufructo de agua (el cultivo de hortalizas necesita de este recurso en abundancia). Pero igualmente, es común que el respaldo trascienda la legalidad ambiental o sanitaria, al tolerar la sobreexplotación de mantos acuíferos o cuando se consiente en el uso de avionetas para la aplicación de agroquímicos en perjuicio de la vegetación y los habitantes de localidades aledañas. Lo mismo puede decirse de la indiferencia de las autoridades ante la violación sistemática de normas laborales y de derechos humanos. Con todo, el proceder gubernamental resulta congruente con el espíritu agroexportador, y

---

<sup>2</sup> De las hortalizas el jitomate es el cultivo que más trabajadores emplea (Velasco Ortiz, 2000: 94 y 95).

<sup>3</sup> Entre los inmigrantes predominan mixtecos, triquis y zapotecos de Oaxaca, y los tlapanecos y nahuas de Guerrero (Pedrazzini, 1998: 26).

viene a confirmar que en modelo agrícola vigente la hortifruticultura ha sustituido como renglón estratégico a los granos básicos, hasta posicionar a estos bienes en los indicadores macroeconómicos sectoriales: Para 1999, el 43% del valor total del PIB agrícola corresponde a estos productos, que en contraste representan sólo el 8% de la superficie cultivable a nivel nacional (Cervantes y Durán, 2005: 106 y 107). Y en el año 2000 el valor de los productos hortifrutícolas significa más del 50% de las exportaciones agrícolas, donde el jitomate figura en un 22% (Massieu, 2000: 107).

Las explotaciones hortícolas de San Quintín son intensivas intensivo por el empleo de tecnología; y por la escala de producción grandes y medianas. Sin ser explotaciones vastas por su dimensión territorial, sí han sido motivo para la concentración de los mejores suelos, sobre todo desde 1992 que se reforma el régimen de propiedad ejidal. Se ha documentado que se trata un número reducido de empresas -entre nueve y catorce- mexicanas por el origen de sus recursos financieros, pero volcadas en general al mercado estadounidense (Rhett-Mariscal, 1998). A ese mercado concurren directamente o mediante contratos con compañías agroindustriales también norteamericanas, como Campbells y Del Monte (Martínez Novo, 2000). Por cuanto están supeditadas a sus requerimientos en calidad, cantidad y tiempos; y regidas por orientaciones técnicas y financieras externas, se puede decir son los capitales estadounidense, español y japonés los que controlan la producción del Valle desde principios de los noventa (Velasco Ortiz, 2000: 94). Esta subordinación ha merecido que varios investigadores se refieran al modo de operar de estas empresas como “agromaquila” por cuanto se traslada a países como el nuestro las fases del proceso agroalimentario que consumen con mayor intensidad fuerza de trabajo, con el beneficio adicional de eludir compromisos a normas laborales y del uso sustentable del suelo.

En cuanto al empleo de mano de obra la producción de jitomate es intensiva. La demanda de trabajadores agrícolas tiene su punto máximo entre mayo y agosto tratándose de explotaciones son a cielo abierto, mientras que en invernadero la demanda es constante. Pero en uno y otro caso, e independientemente del uso de tecnología más o menos sofisticada, el proceso de trabajo es similar desde la siembra hasta la cosecha: la siembra de la semilla en almacigo, transplante, deshierbe, envarado e hilado de la planta, pizca del fruto son actividades que se hacen a mano (Barrón, 2006: 96). Sí varía, en cambio, el número de jornales.

Otras actividades de la producción de jitomate que también generan empleos directos son la preparación de la tierra, la aplicación de agroquímicos, la selección y el empaque. Estas dos últimas tareas es preferible que se realicen a mano por así convenir a la calidad del producto.

Podría decirse que el éxito de estas empresas depende de sus ventajas competitivas, pero esto es verdad sólo parcialmente: Liquidez financiera, conocimiento acumulado y tecnología, infraestructura, apoyo público y encadenamientos sectoriales positivos (por mencionar sólo algunos factores), son en efecto una sólida fuente de ventajas sobre sus competidores en la medida que permiten minimizar riesgos, bajar costos y aumentar los rendimientos. Pero no es menos cierto que la posición mercantil de estas empresas esta íntimamente ligada a ventajas comparativas tradicionales como son los atributos de la naturaleza o su localización; esto es, la renta del suelo. Lo mismo

podemos decir del factor laboral, puesto que los salarios constituyen una variable de primer orden de la competitividad empresarial en este caso concreto (Acosta, 2011).

Porque no es sólo que los productores de jitomate del Valle de San Quintín *puedan* recurrir al pago de salarios extremadamente bajos (es decir que *tengan la opción* de hacerlo) sino que *deben* hacerlo. Y al mismo tiempo deben obtener de este recurso el máximo provecho. Es obligado porque en condiciones empresas con inferioridad tecnológica, esa desigualdad debe ser compensada con prácticas orientadas a reducir los costos salariales y a extraer de la fuerza de trabajo la mayor cantidad posible de valor excedente (o plusvalor) por métodos tradicionales (Acosta, 2011).

Vale la pena insistir en el punto: Existe una relación de determinación entre la remuneración salarial extremadamente baja de los jornaleros y el éxito de las empresas, apreciado como competitividad en los mercados internacionales. Una determinación que opera como *condición necesaria, más no suficiente*. Necesaria en el sentido de que sin la presencia de una no tiene lugar la otra, lo no significa que cada vez que se encuentre la primera ocurra invariablemente la segunda, ya que no se trata de una condición suficiente.

De lo anterior podemos derivar que el precio final del producto mexicano se encuentra más vinculado a las remuneraciones salariales que los mismos productos generados en condiciones de mayor desarrollo productivo, y que de ahí proviene en buena medida la rentabilidad del negocio.

Lo anterior tiene sentido si conocemos que en el mercado norteamericano el jitomate fresco procedente de México debe competir con las importaciones de Canadá y Holanda, pero sobre todo con la producción de California y Florida. Y en estos estados los rendimientos casi duplican a los de nuestro país por razones tecnológicas.<sup>4</sup> Sin embargo sus costos han sido históricamente superiores a los de nuestro país. Chauvet y Massieu precisan al respecto que del costo total del producto cerca el 20% corresponde a mano de obra, y en este renglón México tiene amplia ventaja:

Pues los jornales fluctúan entre 3 a 4.5 dólares por día, mientras que en Estados Unidos van de 5 a 6 dólares la hora. Considerando que el jitomate requiere gran cantidad de mano de obra, la diferencia es cuantiosa. (Chauvet y Massieu, 1996: 3).

La asimetría es tan evidente que en el TLC el jitomate fresco quedó contemplado entre los productos susceptibles de salvaguardas<sup>5</sup> para las importaciones que desde México realicen Estados Unidos y Canadá.

Para los productores mexicanos, la contraparte de esta ventaja ampliamente reconocida, radica en que (descontando el precio de la mano de obra), los costos de producción han seguido en los últimos años una tendencia ascendente mientras que los precios pagados al productor presentan en los últimos años una leve tendencia a la baja.

---

<sup>4</sup> Los rendimientos del tomate mexicano se incrementaron de 1974 a 1996 en un 25%, mientras para Estados Unidos la cifra fue de 71%. (Massieu, 1996: 4 y 5).

<sup>5</sup> Mecanismos de protección distintos a los aranceles, que incluyen controles fitosanitarios, medidas antidumping y reglamentos en materia de “órdenes de comercialización” que operan en función del monto total de la oferta interna para cada temporada.

Por añadidura la brecha productiva entre los dos países sigue siendo muy amplia. Y así lo hacen notar Chauvet y Massieu:

El dinamismo y la rentabilidad sostenida de las exportaciones de jitomate mexicano se enfrentan actualmente a problemas relacionados con el comercio bilateral (especialmente salvaguardas) y de orden tecnológico, pues a pesar de tener ventajas comparativas importantes ante Estados Unidos, como los bajos salarios, no tiene suficiente competitividad en cuanto a rendimientos (Chauvet y Massieu, 1996: 7).

Macías (2003: 111 y 112) confirma la evaluación, rescatando los argumentos de Lara Flores y De Janvry:

En general, la clave de la ventaja comparativa de México en el sector hortifrutícola esta relacionada con el bajo costo de la mano de obra. Pero no en todas las hortalizas se tienen ventajas, sino principalmente en aquellas que son intensivas en mano de obra, ya que en nuestro país se suele tener acceso al empleo no pagado o de las propias comunidades, o bien integrado por mujeres, niños o indígenas que perciben muy bajos salarios y permiten a la empresa alta flexibilidad. Pero así como se tienen ventajas con base en el factor trabajo, estas se ven disminuidas y en muchos casos anulados por desventajas en tecnología y modernización de la infraestructura (lo cual impacta en los rendimientos).

Esa superioridad productiva y la capacidad de nutrirla de continuo con tecnología de vanguardia tiene su origen en prácticas empresariales y políticas públicas contrarias al mercado libre: Proteccionismo, financiamiento público a la investigación, control de patentes, competencia monopólica, etc. Asimismo, para preservar ese liderazgo en alguna rama de la producción no basta mantener vínculos positivos con los diferentes eslabones de la cadena agroalimentaria. Es preciso ser parte integral de ésta y funcionar a manera de conglomerados empresariales o clusters,<sup>6</sup> donde las empresas guardan entre sí vínculos orgánicos.

El problema para las mayor parte de las empresas agroexportadoras de México –y esto puede aplicarse para muchas otras regiones del subcontinente- es que operan en calidad de “economías de enclave”. Esto significa en primer término que su impacto sobre la región es limitado, pero más significativo aun, es que al operar de ese modo quedan sometidas a las decisiones estratégicas que materia agroalimentaria van dictando instancias supranacionales, mientras como consumidores de medios de producción retroalimentan la hegemonía de gigantescos complejos corporativos en el mercado mundial (Murphy, 2006).

Un caso de excepción en nuestro país -en productos agrícolas de exportación no tradicional-, es el grupo empresarial Pulsar Internacional, que incluye en sus operaciones entidades especializadas en la producción y distribución de semillas, agroindustria, biotecnología, servicios financieros, distribución de productos frescos, etc. Pulsar tiene

---

<sup>6</sup> Grupos de compañías e instituciones con alianzas estratégicas para un interés mercantil común. Incluyen proveedores de insumos especializados, componentes, maquinaria e infraestructura; prestadores de servicios de información, capacitación, apoyo técnico y mercadotecnia; proveedores de bienes complementarios y empresas de distribución que llegan hasta el consumidor final. Abarcan también organizaciones gubernamentales y gremiales, así como centros de investigación.

actividades en más de 120 países y mantiene convenios de colaboración tecnológica con más de 250 instituciones a nivel global. Entre sus empresas figuran La Moderna (Savia desde 1999), Bionova Holding Corp. (destacada en investigación biotecnológica y distribución de productos frescos), Empaques Ponderosa y Seguros Comercial América (Corporativo Pulsar, 2000).

Seminis Inc., empresa líder en la producción y distribución de semillas híbridas para frutas y hortalizas, fue también parte de este consorcio hasta 2005, cuando pasó a ser propiedad de Monsanto, el corporativo productor de semillas transgénicas de mayor influencia del mundo.

Pues bien, al margen de casos excepcionales como el de Pulsar Internacional en la hortifruticultura, los productores mexicanos presentan una alta dependencia insumos y, en general, de medios de producción de proveedores estadounidenses; y comúnmente también en la fase de distribución y comercialización. El hecho mismo de que el 98% de las ventas de hortalizas se concentren en ese mercado representa un riesgo.<sup>7</sup>

Volviendo al punto que nos interesa. Si la posibilidad de competir de estas empresas tiene en la restricción salarial un soporte estratégico, es de esperar que el capital presione por sí o a través del Estado en ese objetivo; y desde luego, en la expectativa de aprovechar al máximo la mano de obra contratada.

Son abundantes los informes institucionales, académicos y periodísticos (Garduño, 2003) que aportan evidencias que corroboran esta afirmación, cuando dibujan con lujo de detalles la problemática de los jornaleros en San Quintín: Contratos no escritos y de carácter temporal, pago por resultados, descuentos arbitrarios, retención ilegal de salarios, jornadas de trabajo que oscilan entre las 10 y 12 horas diarias, falta de equipo de protección adecuado para las labores peligrosas, ausencia de prestaciones legales, viviendas –si es posible llamar así a los galiones que habitan- insalubres y sin infraestructura básica, condicionamiento de los servicios médicos, privación de la libertad por deudas en establecimientos semejantes a las “tiendas de raya”, despidos sin responsabilidad para el empleador, trabajo infantil, etc.

Todo se conjuga para confluir en salarios de infrasubsistencia, en el sentido de que el trabajador no puede llevar un nivel de vida promedio con el fruto de su trabajo. Sólo puede aspirar a subsistir porque la remuneración global no basta para cubrir las necesidades cotidianas de los jornaleros a pesar de que se comprometen en ese propósito los salarios u otros ingresos de varios miembros de una familia, incluidos niños (López, 2002).

Dependiendo de la dimensión y capacidad de pago de las explotaciones, los patrones atraen a los jornaleros con ofrecimientos de vivienda temporal, pago de transporte o trabajo para los hijos menores, sin comprometer mayores salarios. De lo que resulta que las remuneraciones tienden a homologarse, pues las diferencias son apenas perceptibles. Como lo hace notar Hernández Trujillo con datos del año 2000:

Los pequeños productores tienen como único elemento de competencia en el mercado de trabajo ante los grandes productores, el pago de un salario mayor, sin embargo esto se refleja en una reducción de su competitividad en el mercado de

---

<sup>7</sup> En 1999 el 99.5% de las exportaciones mexicanas de tomate tuvieron a los Estados Unidos como destino, de acuerdo a (Macías, 2003: 131).

productos. Por otra parte, reconocer que el mecanismo de diferenciación salarial se utiliza como instrumento competitivo en el mercado de trabajo, no implica que la brecha salarial en regiones con presencia significativa de pequeños productores sea muy grande, ya que en núcleos de trabajadores con organización precaria (como son los jornaleros) y donde sus condiciones de vida en las comunidades de origen son paupérrimas, una diferencia salarial de tres pesos (en un salario base de \$70.00 al día), se convierte en un atractivo para los trabajadores. (Hernández Trujillo, 2005: 336-337).

También en el ámbito del mercado laboral, consta que el capital acude por igual recursos modernos y tradicionales –como el enganche y otros sistemas de intermediación- para lograr un desequilibrio que le favorezca en la negociación de los salarios y/o para lograr un mejor desempeño laboral a través de capataces o supervisores (Sánchez, 2001). Así, puede movilizar por temporadas familias enteras y disponer en el tiempo preciso de la cantidad suficiente de trabajadores con las características adecuadas.

Precisamente el proceso de *feminización de la fuerza de trabajo rural* que acompaña a la globalización de los sistemas agroalimentarios –al que se refieren numerosos estudios- se inscribe en esta tendencia a la restricción salarial. No por el hecho mismo de que aumente el empleo de mujeres en las labores agrícolas, sino porque su incorporación a la oferta laboral favorece la posición de las empresas al pactar las remuneraciones, y porque su condición de sector vulnerable da la pauta para profundizar la explotación. Tal como ocurre con los trabajadores indígenas, los inmigrantes indocumentados, y por supuesto, los menores de edad.

### **Chile y la producción de uva de mesa en Cachapoal y Copiapó**

Como apuntamos en otro momento, la década de los setentas marcó el inicio de la experiencia neoliberal en Chile y con ello la consolidación del capitalismo agrario en ese país a costa de la destrucción de un sector importante de la agricultura tradicional. Prueba de ello es que en un corto lapso las relaciones salariales desplazaron en importancia a los vínculos laborales de tipo campesino o familiar.<sup>8</sup>

Al ajuste estructural se debe que la agricultura de exportación sea ahora el eje ordenador-productivo del campo chileno, y una de las actividades que reporta elevadas tasas de crecimiento en producción y productividad. No obstante, su capacidad de generar empleos ha permanecido desde los ochenta, inferior al promedio nacional. Y por lo que toca a las remuneraciones al trabajo las del ramo agrícola figuran entre las de menor crecimiento en el país, al lado de la minería.<sup>9</sup>

Una de las actividades cuya transformación ha sido especialmente acelerada en las últimas décadas es la fruticultura. Así que para este caso elegimos la uva de mesa, el fruto más importante por sus ventas en el exterior, las variedades de mayor presencia son Thompson Seedless, Flame Seedless, Red Globe, Crimpson Seedless y Superior

<sup>8</sup> Para 1986 los trabajadores remunerados en la agricultura llegan al 55% de la PEA agrícola, mientras disminuyen los trabajadores por cuenta propia (campesinos), se mantiene estable la población trabajadora familiar no remunerada y aumentan levemente el número de empleadores (Piñeiro, 2001).

<sup>9</sup> García-Huidobro (1999: 35 y 56) muestra con cifras oficiales que la minería y agricultura son dos sectores de gran peso en el crecimiento nacional y las exportaciones, pero ambas presentan contribuciones decrecientes generación de empleos.

Seedless. La uva es la especie principal desde el punto de vista de la superficie cultivada y presenta altos requerimientos de trabajo remunerado por hectárea (ODEPA, 1999: 10). Los *berries* o bayas (fresas, frutillas, frambuesas, moras arándanos y grosellas), si bien registran el costo de mano de obra más alto entre las todas las frutas que se cultivan en Chile, en el proceso de producción se aprovechan sobre todo el trabajo familiar.<sup>10</sup>

La vitivinicultura es una tradición profundamente arraigada en ese país por factores de índole natural y cultural. Sólo que a raíz del reordenamiento neoliberal la producción de frutas, forestal y pesquera han recibido mayor atención del gobierno central como parte de un plan para diversificar las exportaciones primarias, y predominantemente mineras, 56% hasta 1996 (Oficina Internacional del Trabajo, 1998: 45).

Geográficamente, la producción de fruta se concentra desde la Región III -de Atacama- hasta la región VII, de Maule. Pero es en la zona central del país donde se localizan las comunas con mayor número de parronales (Medel y Riquelme, 1995: 183).

Aquí nos referiremos a la Provincia de Cachapoal, situada en la región de O'Higgins (VI), y al Valle Copiapó en Atacama, tercera región. Este último, evidentemente está disperso respecto a la macrozona central (IV a VI región), productora de frutas de exportación por excelencia; pero constituye sin duda un polo agrícola altamente especializado y un suceso de gran interés para aprehender la naturaleza de las relaciones salariales:

La fruticultura nortina representa, sin duda, la configuración más novedosa; tanto en relación a lo que era el agro chileno un par de décadas atrás, como en cuanto a la fisonomía productiva anterior de la propia región. (...) La altísima especialización en uva de mesa de los valles nortinos, que en grado importante explica la duración del período de alta demanda, resulta del predominio de las grandes empresas frutícolas, que, también en su mayoría, forman parte de conjuntos mayores de inversiones. (...) Son los propietarios de estos conglomerados —los multiempresarios— quienes hacen la principal contribución al patrón de uso del suelo que caracteriza a la región. Crean sus empresas por y para la exportación, y, naturalmente, se concentran en el rubro que concentra la máxima rentabilidad. Otro rasgo singular de estos fruticultores grandes, especialmente acentuado, asimismo, en Copiapó, es su origen foráneo. Tanto los multiempresarios agrícolas como los urbanos provienen a menudo de los valles centrales del país. Las empresas frutícolas grandes del Norte son, pues, filiales con matrices transnacionales o nacionales, que se localizan en los valles frutícolas centrales del país. (Venegas, 1992: 81-82).

La configuración productiva de la zona es novedosa porque hasta los setenta el Valle de Copiapó se distinguió en el contexto nacional por su producción olivícola.

Pocos unos años más tarde la producción de vid se impone superando los límites naturales de escasez de agua, gracias a inversiones infraestructura (riego por goteo y microaspersión), tecnología (nuevas variedades, sistemas de control de calidad y manejo

---

<sup>10</sup> Los productores de frutilla trabajan huertos pequeños (menores a 1 ha.), concentrándose un 40% del área total del país en la comuna de San Pedro, Región Metropolitana. Hasta mediados de los 90 se incorporaron productores con superficies mayores a las 10 has. (Fundación Farmer, 2005: 59).

adecuado del producto), aditivos y fertilizantes. Uno de los beneficios de producir uva en este Valle es su excelente iluminación y otros factores climáticos<sup>11</sup> que permiten la maduración temprana de la fruta. Lo anterior, sumado al apoyo del sector público, fueron factores positivos para que hacia fines de la década de los ochenta Copiapó lograra consolidarse como zona exportadora de uva de mesa y también abastecedora de la industria vitivinícola (CEDEM, 2005: 30).

La Provincia de Cachapoal por su parte corresponde a O'Higgins, la región frutícola más importante del país en términos de superficie cultivada. Al interior de la región VI, Cachapoal alberga el 73.7% de las unidades productivas y el cultivo más importante por el área que ocupa es la uva en un 21.1% (Ortega, 2006: 15).

En su mayor parte, esta Provincia es un valle con el clima y la humedad idóneos para la agricultura por la presencia de ríos y embalses. Además de que cuenta con riego y otras ventajas en infraestructura derivadas de su cercanía con dos de los principales centros urbanos del país (Santiago y Valparaíso). Lo relevante de este segundo caso es que por su ubicación, justo en el núcleo de la espacio frutícola más activo del país, participa de lleno de la problemática de los trabajadores asalariados no permanentes, conocidos en Chile como temporeros agrícolas,<sup>12</sup> o como trabajadores estacionales de la agricultura de conformidad al artículo 93 del Código del Trabajo, desde el año 1993.

Un dato común a las dos áreas es la presencia de capital nacional y foráneo, agresivo en el empleo de nuevas tecnologías y con una posición sólida en los mercados norteamericano, europeo y de la propia región latinoamericana. Prosperidad que se afianza en la opresión de un sector laboral errante.

Conviene aclarar que en Chile el empleo de trabajadores agrícolas por temporadas no es una novedad. En el sistema de hacienda que imperó hasta los años cincuenta aproximadamente, el trabajo que los campesinos *inquilinos* realizaban para el terrateniente se completaba con la participación periódica de otros miembros de los hogares de inquilinos (*gañanes*), peones de otras localidades (*afuerinos*), y de ser necesario con *torrantes*, éstos últimos eran trabajadores migrantes.<sup>13</sup> Lo nuevo es que hoy ese segmento laboral -el asalariado- ya no es un complemento, y en actividades como la fruticultura es el sector principal. Las estimaciones actuales sobre el número de asalariados agrícolas en el agro chileno son diversas, y oscila alrededor de los 500 mil. En su gran mayoría (85%) son trabajadores temporales. Y de los temporeros más de la mitad son mujeres (OIT, 2003b: 17).

La contra reforma agraria neoliberal, y el modelo agroexportador (Acosta, 2006) colaboró consolidar el proletariado agrícola al *liberar* mano de obra procedente de la agricultura familiar empobrecida, y eventualmente expulsada de sus tierras. Pero además,

---

<sup>11</sup> Elevada radiación solar, ausencia de neblinas costeras y alta oscilación térmica -sin heladas-, son excelentes para la producción de muchas especies.

<sup>12</sup> De la región V hasta la VII, además de fruta se cultivan también hortalizas y semillas (70% del total nacional), con asalariados temporales en dos terceras partes del total de trabajadores. Mientras que las regiones VII, VIII, IX, X, especializadas cereales, chacras y ganadería (70 a 80% del total en el país), dan cuenta del 60% de empleo agrícola permanente (Portilla, 2000: 66).

<sup>13</sup> Los trabajadores externos a los latifundios no se beneficiaron directamente de la asignación de parcelas cuando la reforma agraria (1964-1973), pero fueron incluidos en un nuevo marco legal de sindicalización, fortalecido hasta el Gobierno de Salvador Allende (Salas. 1997: 4-5).

en un ambiente urbano de exclusión laboral y remuneraciones a la baja, el empleo agrícola llega a competir con los puestos de trabajo urbanos de baja calificación en cuanto a salarios nominales se refiere, al menos por unos cuantos meses al año.<sup>14</sup> Lo que explica porqué en las regiones del centro de Chile especialmente, el 30% de los temporeros sea residente de zonas urbanas y otro 20% pertenezca a zonas semiurbanizadas (Riquelme, 2000: 2).

Para la vitivinicultura en concreto, es sólo en determinados momentos del proceso de producción que se demanda una gran cantidad de mano de obra; pues en actividades como la poda, amarre y posicionamiento de los brotes, deshoje, raleo de racimos, cosecha, selección, limpieza y embalaje, se prefiere el trabajo manual. En cambio para las tareas de control de huertos, regadío, aplicación de fertilizantes, control de malezas y plagas, predomina el empleo de maquinaria y otros recursos; como los derivados de la biotecnología, los insumos agroindustriales o la viticultura de precisión.<sup>15</sup> Es así que la temporada alta de faenas en los campos transcurre entre octubre y marzo (entre 4 y 5.2 meses), lapso en que el temporero es contratado para labores específicas a un costo menor que el trabajador fijo. Un beneficio inicial es que del empleo agrícola *por temporadas* exime al patrón de pagar las regalías que la normatividad prevé para los peones regulares.

Por su perfil, la fuerza de trabajo requerida para la producción es de escasa instrucción escolar, pues lo que se precisa son habilidades y destrezas que en el mismo campo de trabajo se aprenden y desarrollan. Y jóvenes, pues el promedio de edad de los trabajadores y trabajadoras temporeros es de 32 años y medio, y el 74.7% tienen hasta 39 años (De la Maza y Vicherat, 1998: 15). En Copiapó, hay además preferencia por los inmigrantes a pesar de hay una elevada tasa de cesantía a nivel local.

La predilección por el trabajo femenino en las agroexportaciones ha sido determinante para que en el campo chileno las asalariadas superen en número a las mujeres adscritas a la agricultura tradicional (Selamé, 2003), situando a las temporeras como el tercer rubro ocupacional más importante entre la población femenina ocupada, después de las trabajadoras del empleo doméstico remunerado y de las asalariadas en el comercio (Riquelme, 2000: 2).

Dos peculiaridades de las relaciones salariales en la fruticultura de exportación, tanto en el Valle de Copiapó como en Cachapoal, son la inestabilidad y la fragilidad de los lazos laborales. Ya que pese a que existen normas que obligan al empleador establecer contratos escritos y con apego a prerrogativas laborales mínimas; esta prescripción no se cumple hasta en un 64% tratándose de temporeros, y en el 20% de los casos cuando los trabajadores son permanentes (OIT, 2003b: 63).

---

<sup>14</sup> Un temporero puede reunir en una muy buena jornada de siete a ocho mil pesos chilenos, (13 a 15 dólares norteamericanos por día). Mientras el salario mínimo urbano se ubica alrededor de los 200 dólares por mes (unos 102,800 pesos para las asesoras de hogar y 111,500 para el resto de los trabajadores).

<sup>15</sup> La agricultura de precisión se apoya en GPS (sistema de posicionamiento global, por satélite), SIG (Sistemas de Información Geográfica) y el uso de sensores, instrumentos y equipo especializado. Permite al agricultor conocer datos precisos sobre cada metro cuadrado -o menos- de su terreno de labor en cualquier momento y darle un tratamiento diferenciado; de modo que el área de cultivo no se maneja como una superficie homogénea. Al trabajar a este nivel, que implica planificación y seguimiento riguroso de cada suceso se mejora sustancialmente la producción y productividad, con un ahorro significativo en costos.

Esta condición de irregularidad que es sumamente propicia para múltiples abusos: Despidos arbitrarios, falta de cotización al fondo de pensiones, jornadas superiores a las 48 horas semanales que previene la ley, discrecionalidad en el pago de salarios, administración de los tiempos para ir al baño, incumplimiento del fuero maternal o servicio de sala cuna para las madres con niños menores de dos años, etc. Sobre el tema de la violación a los derechos laborales y humanos de las temporeras de la agricultura chilena, la OIT ha llamado la atención sobre el acoso sexual como una práctica corriente. Y señala a los supervisores como los principales responsables, por ser los que deciden sobre el rendimiento del trabajo, la remuneración, permisos y otras prerrogativas (OIT, 2003b: 75).

También acorde a esta situación de *informalidad*, entendida como ausencia contrato y de registro oficial de los trabajadores, la mayor parte de los temporeros queda al margen del sistema de previsión social.<sup>16</sup> Incluso, es cotidiano que sea el propio trabajador quien no tenga interés en ser afiliado. Primero porque una fracción de las contribuciones, la que corresponde a las aportaciones para salud, se deducen de sus ingresos. Y segundo, porque aún cuando el trabajador sí cotice al sistema de previsión social -que incluye el seguro de cesantía-, al contabilizar el total de cuotas que se aporta durante los meses al año en que efectivamente el temporero tiene empleo, no alcanza para acceder a una pensión al final de su vida laboral. A partir del año 2002 la legislación establece que la incorporación del temporero al seguro de cesantía debe ser automática a la firma del contrato. El problema es que para lograr una pensión mínima se requieren 240 meses de cotizaciones (Riquelme, 2000: 7).

Otro artificio cada vez más extendido y que contribuye a la inconsistencia de los vínculos salariales es el fenómeno conocido como la “triangulación laboral”, bajo modalidades como la *subcontratación de servicios* o el *contrato de suministro de trabajadores*. Para la zona central de Chile la presencia de estas figuras de intermediación se calcula entre el 5 y 10%, mientras en el Valle de Copiapó -que además de trabajo local demanda trabajadores inmigrantes del sur-, corresponde al 50% (Riquelme, 2000: 3).

La inmigración transfronteriza para labores agrícolas no es un fenómeno extendido en ese país, y mucho menos lo es la inmigración ilegal. Pero sí se puede observar en los últimos años aumentó la participación laboral de ecuatorianos y bolivianos en los predios frutícolas de las regiones del norte. Las organizaciones de exportadores evidentemente han captado este suceso como una oportunidad de reducir todavía más los costos laborales, y afirmando que la mano de obra es escasa en el campo chileno, en los primeros meses del 2007 hicieron la propuesta de modificar la norma que limita a 15% la contratación de trabajadores de otros países en empresas nacionales.<sup>17</sup>

En lo que se refiere al trabajo infantil (menor de 15 años) la tendencia es a su reducción, pero de todas las ramas de la economía es en la agricultura donde tiene mayor

<sup>16</sup> Con datos de las encuestas de hogares, la OIT señala que para 1998 el 48% de los trabajadores permanentes en el campo no cotizaba a un plan de pensiones, frente al 67% de los trabajadores temporales en la misma situación. (OIT, 2003b: 63)

<sup>17</sup> Nota de prensa “Extranjeros en Chile suman 258 mil 797: la cifra más alta de la historia” Diario La Segunda Online. Publicado el 4 de febrero del 2007. Disponible en: [www.lasegunda.com/detalle\\_impreso/index.asp?idnoticia=0202022007301S0080015](http://www.lasegunda.com/detalle_impreso/index.asp?idnoticia=0202022007301S0080015)

presencia (Gariazzo, 2002: 27). En la producción de uva se pueden encontrar niños desempeñando las tareas de regado y poda; y en la recolección participan junto con sus familias ayudando a los mayores para cumplir con mayores cuotas. Por cierto que en esta materia, la fiscalización de las autoridades es mucho más rigurosa que en México o Brasil, por ejemplo. Al ser considerada una falta grave, el empleador puede ser sancionado con el cierre definitivo del establecimiento. La supervisión de las autoridades sobre la práctica ilegal del trabajo infantil, se explica por el interés de los agroexportadores por acceder a mercados europeos, demandantes de productos certificados no sólo en aspectos sanitarios y de calidad, sino además en términos *Buenas Prácticas Agrícolas (BPA)*. Distinción que se otorga a los bienes generados con apego a normas mínimas en materia de agricultura sustentable en lo ecológico y con responsabilidad social, en el plano laboral.

Para los trabajadores menores de 18 años pero mayores de 15, existe la figura legal de *contratos de aprendizaje*, y está permitido para este segmento laboral un pago inferior al mínimo mensual. Cabe decir que estos ingresos, como los de los niños, tienen sentido como un complemento del ingreso del núcleo familiar que se administra en su conjunto en función los meses en que escasea el trabajo.

En las dos zonas a las que aquí hacemos referencia, existe presión para frenar los salarios y un fuerte control sobre el proceso de trabajo. Podemos mencionar al respecto la concertación entre empresarios agrícolas para excluir de las faenas a los trabajadores conflictivos y para fijar un tope máximo a las remuneraciones. Las dos modalidades de pago son al día o por trato:

La primera se aplica principalmente a las faenas de pretemporada y representan ingresos relativamente bajos para los temporeros, normalmente no más del sueldo mínimo. Durante el período de mayor intensidad de trabajo en los packings, se aplica el sistema a trato, el cual es esperado con ansiedad por los trabajadores, pues es esa la posibilidad de ganar más dinero. (...) El sistema de trabajo a trato no se aplica siempre del mismo modo, sino que se establecen restricciones que no benefician al trabajador. Pueden mencionarse las siguientes:

- se fija un piso de producción diario y solamente una vez que se ha alcanzado éste, comienza a regir el trato.
- se fija un techo para el trato, ya que se considera algunos ingresos como "excesivos" para los trabajadores
- los tratos son normalmente de palabra y en ocasiones no se cumplen. (De la Maza y Vicherat, 1998: 46).

La experiencia enseña a los temporeros que inconformarse frente a tales abusos o intentar organizarse para mejorar sus ingresos es la vía más segura de perder el empleo. Esta indefensión es ratificada por las instituciones, pues la legislación laboral prohíbe expresamente a los temporeros constituir organizaciones sindicales y la negociación colectiva, en contra de los principios internacionales del trabajo (convenios 87 y 98 de la OIT). Así pues, en la región de O'Higgins, sólo el 2% de los trabajadores temporeros participa en alguna organización sindical (Riquelme, 2000: 8). Para el Valle de Copiapó no contamos con datos precisos, pero cabe esperar es que el porcentaje de sindicación sea menor dado el origen foráneo de los trabajadores y una mayor presencia en esa zona de modalidades diversas de intermediación laboral. Una cifra que refuerza esta presunción la

ofrece el Centro de Estudios para el Desarrollo de la Mujer, cuyo estudio sobre los trabajadores de la uva en el Valle revela que de 57 empresas sólo una tiene sindicato (CEDEM, 2005: 5 y 124).

Las denuncias por la violación de prerrogativas laborales básicas son frecuentes y han llegado a la OIT; pues las autoridades federales, además, han eludido la ratificación de los convenios 81 y 184 de este organismo, el primero relativo a la inspección laboral, y el segundo sobre salud y seguridad en la agricultura.

En cuanto al proceso productivo en sí el trabajo en la uva no tiene un alto grado de dificultad, pero sí es físicamente extenuante, con largas jornadas expuestos a la radiación solar, y de alto riesgo por el empleo excesivo de agrotóxicos cuando aplican los plaguicidas, manipulan la fruta y la fumigan durante el proceso de empaquetado. Se sabe que la mayor parte de los plaguicidas que se usan en el mundo se destinan a los cultivos de exportación no tradicionales, particularmente frutas y hortalizas, y entre las frutas destacan los viñedos (OIT, 2003b: 68). Sobre el riesgo laboral para en la fruticultura chilena, la OIT nos remite con dos investigaciones. En la primera consigna que:

Una prueba de salud preventiva realizada en 1996 a trabajadoras temporeras de la fruticultura en *Chile*, por ejemplo, reveló que el 56 por ciento padecían problemas musculares, el 44,3 por ciento problemas psicológicos, el 37,1 por ciento problemas estomacales, el 34 por ciento problemas de vista y el 16,5 por ciento problemas de piel (OIT, 2003b: 76).

El otro estudio, realizado para la región de mayor concentración frutícola para la exportación mostró que:

La tasa de defectos de nacimiento en la región era más del doble de la registrada en el país en su conjunto, y se reveló que en el 93 por ciento de los casos notificados entre 1975 y 1990 la madre era una trabajadora agrícola temporera o bien los padres habían estado expuestos a productos agroquímicos (OIT, 2003b: 69).

La capacitación en el uso de instrumentos de trabajo y equipo de protección es obligatoria por ley y deseable para la certificación de los productos chilenos en algunos mercados; pero es un desembolso que un gran número de empresas decide no realizar aprovechando que en este rubro la fiscalización es muy limitada. Lógicamente ese ahorro –que en la contabilidad de la empresa no figura como componente del salario– perjudica al trabajador porque en tales condiciones la salud se deteriora, y se acorta su vida laboral debido a enfermedades crónicas o envejecimiento prematuro.

Dejando hasta aquí las evidencias empíricas, queda claro que la presencia de la uva de mesa chilena en las importaciones de una gran cantidad de países en el mundo (y que la época neoliberal es la manifestación palmaria de un negocio agrícola en progreso), no podría ser valorada adecuadamente sin captar las relaciones salariales tal y como transcurren en el agro chileno. Sin duda la investigación aplicada ha transformado a fondo la vitivinicultura. Comenzando por la planeación misma, pasando por un seguimiento riguroso de cada una de las variables y etapas del proceso productivo, hasta los métodos de selección, clasificación, embalaje y conservación. Pedro Tejo (1997: 9) hace referencia, entre otras innovaciones, a patrones de alta densidad en el diseño de huertos, reguladores de crecimiento hormonal, raleadores químicos, nuevos sistemas de control de malezas, de poda y fertilización, así como el uso de material genético

certificado libre de virus. Los resultados han sido muy positivos en cantidad, calidad y características del producto, y desde luego en la productividad de la mano de obra (Kremerman, 2006: 50).

Gracias estos perfeccionamientos Chile es reconocido internacionalmente por las cualidades de sus productos más que por el monto de bienes que exporta o por sus bajos precios. Lo cierto es que los agroexportadores operan con pautas salariales inferiores a los estándares internacionales mínimos, concientes de que un aumento de los costos en ese renglón tendría un impacto negativo en las utilidades de la empresa y la competitividad del producto.

En el florecimiento de la fruticultura chilena el factor salarial ha sido de tal importancia, que desde el primer momento el Estado asumió se hizo cargo de coartar la organización y reivindicaciones laborales. El proceso se enmarca en la derrota al sindicalismo durante el gobierno de Pinochet, al minimizar el papel de las relaciones colectivas eliminando la obligatoriedad de la filiación sindical. Enseguida los vínculos salariales se *liberaron* de la competencia estatal para migrar al plano privado: De un empleador y cada trabajador que pactan en lo individual remuneraciones, jornadas y actividades.<sup>18</sup> En el mismo sentido, el Estado estuvo dispuesto a tolerar modalidades de gestión laboral abusivas y de alto riesgo para la salud de los trabajadores del agro, y procuró instituir normas para profundizar y afianzar las ventajas salariales. Ventajas que en buena medida dieron la pauta para el arribo de las inversiones al ramo vitivinícola.

Lo irónico del caso es que por tratarse de procesos que toman cuerpo a nivel de las instituciones (preceptos legales, usos y costumbres), el entorno laboral de disciplinamiento, control y elevados rendimientos individuales por jornada, que impera en la fruticultura chilena se asume ahora como una ventaja competitiva que todavía puede potenciarse:

Desde el punto de vista del negocio de la uva de mesa, hoy resulta evidente para cualquiera la urgencia de reducir los costos tanto de producción como de exportación si se quiere obtener alguna utilidad. Y no debemos perder de vista que, si bien el tipo de cambio lo ha hecho angustiosamente presente, la verdad es que las exigencias de competitividad mundial nos pondrían frente a la misma necesidad. *En la producción no son significativas las posibles reducciones de fertilizantes y pesticidas, ni se ve posible nuevas mecanizaciones de las tareas. El camino está, pues, en el manejo de la mano de obra. ¿Es ello factible? Definitivamente, sí.*<sup>19</sup> (Subrayado nuestro). (Allamand, 2006: 10).

## Conclusiones

De este estudio comparativo de dos realidades concluimos que:

---

<sup>18</sup> Checar si es cita de Kremerman, creo que sí. Por transferir al mercado los servicios de salud, educación, previsión social y sobre todo los acuerdos salariales, Chile se sitúa como uno de los primeros lugares en las posiciones internacionales de libertad económica. Ibid. p. 2 y 3

<sup>19</sup> Miguel Allamand es socio y presidente de la compañía exportadora Subsole.

- a) En ambas experiencias, la incorporación de innovaciones tecnológicas y biotecnológicas, no ha reducido sustancialmente la necesidad de trabajadores directos u operarios, pues las explotaciones siguen siendo intensivas en el cuanto a las labores manuales en los campos.
- b) En los meses en que se concentra la demanda laboral, las modalidades de contratación imperantes son de incertidumbre para el asalariado; ya que predominan los contratos orales, el pago por resultados, condicionamiento de las prestaciones y ausencia de prerrogativas laborales básicas.
- c) Las prácticas del empresariado en uno y otro caso presentan muchas semejanzas en la *gestión de personal*, la tendencia al incremento de trabajo femenino y su interés por captar trabajadores foráneos, incluso inmigrantes.
- d) Que las instituciones legales son inconsistentes en la protección de este sector laboral, situación a la que se añade una escasa fiscalización por parte de las autoridades.
- e) En ambas experiencias, los salarios constituyen una variable de primer orden de la competitividad empresarial en ambos casos.

En el caso de México, por ejemplo, se ha querido establecer un sistema de seguridad social para los jornaleros, pero hasta el momento no se puede decir que se aplique la ley del trabajo. El empresariado agrícola ha presionado con fuerza para posponer su aplicación con el argumento de que caerá la rentabilidad. Fox expidió un decreto para suspender por 6 meses el pago de estas cuotas, y los empresarios están presionando para que Calderón haga lo mismo, porque afirman que elevar los costos los metería en problemas para competir. Por lo pronto se están amparando para aludir las disposiciones legales en materia de jornalero agrícola que establece la ley del trabajo.

En Chile el Código del trabajo 1993 rural existe también en la legislación con una serie de prerrogativas mínimas, sin embargo... En el florecimiento de la fruticultura chilena el factor salarial ha sido de tal importancia, que desde el primer momento el Estado asumió se hizo cargo de coartar la organización y reivindicaciones laborales.

Las denuncias por la violación de prerrogativas laborales básicas son frecuentes y han llegado a la OIT; pues las autoridades federales, además, han eludido la ratificación de los convenios 81 y 184 de este organismo, el primero relativo a la inspección laboral, y el segundo sobre salud y seguridad en la agricultura. Si la posibilidad de competir de estas empresas tiene en la restricción salarial un soporte estratégico, es de esperar que el capital presione por sí o a través del Estado en ese objetivo; y desde luego, en la expectativa de aprovechar al máximo la mano de obra contratada

## **Bibliografía**

- Acosta Reveles, Irma Lorena (2013). "El factor científico-tecnológico en la consolidación del capitalismo agrario regional" en Cuadernos de Desarrollo Rural Número 71, Vol. 10. Pontificia Universidad Javeriana, Bogotá, Colombia Pp. 15-35. Disponible en: <http://revistas.javeriana.edu.co/index.php/desarrolloRural/article/viewFile/6264/4993>

- Acosta Reveles, Irma Lorena (2012). “The Limits and Contradictions of Agricultural Technology in Latin America: Lessons from Mexico and Argentina” en *Perspectives on Global Development and Technology*, Volume 11, Issue 3, January. Imprint Brill, USA. Pp. 386–400. Disponible desde: <http://booksandjournals.brillonline.com/content/10.1163/156914912x651550;jsessionid=6n4euvwy19uv.x-brill-live-01>
- Acosta Reveles, Irma Lorena (2011) “¿Flexibilidad salarial y la precarización del empleo en la agricultura latinoamericana?” en *Espacio Abierto Cuaderno Venezolano de Sociología*, Vol. 20, núm. 4 (octubre-diciembre). Universidad de Zulia, Venezuela, Pp. 621-640. Disponible en: [www.revistas.luz.edu.ve/index.php/ea/article/viewFile/9587/9271](http://www.revistas.luz.edu.ve/index.php/ea/article/viewFile/9587/9271)
- Acosta Reveles, Irma Lorena (2006). “Balance del modelo agroexportador en América Latina el comenzar el siglo XXI” en *Revista Mundo Agrario, Revista de estudios rurales*. Número 013, año/vol. 7, julio-diciembre 2006. CEHR, Universidad Nacional de la Plata, 26 p. Argentina. Disponible en: <http://redalyc.uaemex.mx/redalyc/pdf/845/84501301.pdf>
- Allamand, Miguel (2006). “Recursos Humanos en la agricultura. Trabajar con la mano de obra.” En *Agronomía y forestal*,” *Revista de extensión de la Facultad de agronomía e ingeniería forestal*. Número 29. Santiago de Chile. Disponible en: [www.uc.cl/agronomia/c\\_extension/Revista/Ediciones/29/mano\\_obra.pdf](http://www.uc.cl/agronomia/c_extension/Revista/Ediciones/29/mano_obra.pdf)
- Barrón Pérez, María Antonieta (2006). “Jornada de trabajo, ahorro y remesas de los jornaleros agrícolas migrantes en las diversas regiones hortícolas de México, Canadá y España” en *Revista Análisis Económico* número 46, volumen XXI, México, Primer cuatrimestre, México.
- CEDEM (2005). Empleo y condiciones de trabajo en la producción de uva de exportación en el Valle de Copiapó. Proyecto financiado por F. N. D. R. Santiago de Chile.
- CEPAL (2006). *Información básica del sector agropecuario. Subregión Norte de América Latina y el Caribe, 1990-2005*. Santiago de Chile.
- Cervantes Zavala, María Alejandra y Durán Parra, Miguel Ángel (2005). “El impacto del Tratado del Libre Comercio en el sector hortofrutícola en México (1988-2002)” en *El Cotidiano*, año/vol. 20, número 132. UAM-Azc. México, julio-agosto.
- Corporativo de Pulsar Internacional S.A de C.V. para el año 2000. Disponible en: [www.pulsar.com.mx/acerpuls.html](http://www.pulsar.com.mx/acerpuls.html)
- Chauvet, Michelle y Massieu, Yolanda (1996). “La influencia de la biotecnología en la agricultura Mexicana. Estudio de caso” en *Revista Economía, Teoría y Práctica*. Nueva época, número 6. México.
- Chavarría, Hugo y Sepúlveda, Sergio (2001). “Factores no económicos de la competitividad” en *Competitividad de la agricultura: Cadenas agroalimentarias y el impacto del factor localización espacial*. Serie Cuadernos Técnicos/IICA, No. 18. San José Costa Rica. Disponible en: [www.grupochorlavi.org/php/doc/documentos/181.pdf](http://www.grupochorlavi.org/php/doc/documentos/181.pdf)

- De la Maza, Gonzalo y Vicherat, Daniela (1998). Situación socioeconómica y temporal de los jóvenes temporeros (VI Región). Informe Final de Investigación. CINTEFOR, OIT. Santiago de Chile.
- Dirven, Martine (2006). “El futuro de la agricultura familiar: Las grandes líneas del debate a nivel mundial y el estado de la situación en América Latina”, documento presentado en el Seminario Internacional *Desafíos para entender el presente y el futuro de la agricultura familiar campesina*, evento realizado en Santiago de Chile, 3 y 4 de octubre. Disponible en: [www.rlc.fao.org/prior/desrural/interag/pdf/dirven.ppt](http://www.rlc.fao.org/prior/desrural/interag/pdf/dirven.ppt)
- Esser, Klaus y otros (1996) “Competitividad sistémica: nuevo desafío para las empresas y la política.” En Revista de la CEPAL, número 59. Santiago de Chile.
- Fundación Famer. Mercado de Berries en Chile: Situación actual y perspectivas. Santiago de Chile, 2005. P. 59, disponible en: <http://www.sitec.cl/DOC/berries.pdf>
- García-Huidobro (1999). “La capacidad generadora de empleo productivo de la economía chilena” Serie Reformas Económicas número 31, de la CEPAL, Santiago de Chile.
- Garduño, Everardo (2003). “De migrantes, indígenas e indigenistas: San Quintín 15 años después” *Revista de Antropología Iberoamericana (AIBR)*, número 31, Universidad Autónoma de Baja California.
- Hernández Trujillo, José Manuel (2005). “Regulación salarial en el campo mexicano” en *Revista Análisis Económico* número 43, volumen XX, primer cuatrimestre. México.
- Kremerman, Marco (2006). Explorando tres sectores productivos: Salmonicultura Call Center y agroexportación Observatorio Laboral. Central Unitaria de Trabajadores (CUT), Santiago de Chile.
- López Limón, Mercedes Gema (2002). “Trabajo infantil y migración en el Valle de San Quintín, Baja California” Trabajo presentado en *Foro Invisibilidad y conciencia: Migración interna de niños y niños jornaleros agrícolas en México*. 26 y 27 de Septiembre.
- Macías Macías, Alejandro (2003). “Enclaves agrícolas modernos: El caso del jitomate mexicano en los mercados internacionales” En Revista *Región y Sociedad* vol. XV, número 26, de El Colegio de Sonora. México. P. 103-151. Disponible en: <http://lanic.utexas.edu/project/etext/colson/26/4macias.pdf>
- Martínez Novo, Carmen (2000). “Agricultura de exportación y etnicidad en la frontera México-Estados Unidos” en *Revista Debate Agrario* número 51. Quito, Ecuador diciembre.
- Massieu Trigo, Yolanda (1996). “Comercio bilateral, biotecnología aplicada y TLC: la guerra del tomate”, en *Economía Informa*, No. 25, Ed. FE-UNAM, octubre.
- Massieu Trigo, Yolanda (2000). “Estrategias empresariales globales y agroexportaciones mexicanas: ahora el tequila” en *Revista el Cotidiano*, año/vol. 6, número 099, UAM-Azc. México, enero febrero.
- Medel Julia y Riquelme, Verónica (1995). “Trabajadoras de la fruticultura: Género, salud y precariedad” en Agacino, Rafael y Echeverría, Magdalena, *Flexibilidad y condiciones de trabajo precarias*. Programa de Economía del Trabajo, PET. Santiago de Chile.
- Morett Sánchez, Jesús C. y Cosío Ruiz, Celsa (2004). *Los jornaleros agrícolas en México*. Ed. Diana-Universidad Autónoma de Chapingo. México.

- Miguel Velasco, Andrés y Heredia, Armando (2004). Regiones, competitividad y desarrollo en México, en Problemas del Desarrollo Revista, Revista Latinoamericana de Economía, Vol. 5, Núm. 138, julio-septiembre, México.
- Murphy, Sophia (2006). "Concentrated market power and agricultural trade" en *Ecofair trade dialogue, Discussion papers* No. 1. Heinrich Böll Foundation. Berlin, Agosto.
- Naranjo González, Mario Alberto (2004). "Innovación y desarrollo tecnológico: Una alternativa para los agronegocios", *En Revista Mexicana de Agronegocios*, número 014. Universidad Autónoma de la Laguna, Torreón, México, Enero-junio. Disponible en: <http://redalyc.uaemex.mx/redalyc/pdf/141/14101408.pdf>
- ODEPA (1999). *Temporada Agrícola, número 13*. Ministerio de Agricultura del Gobierno de Chile. Santiago de Chile.
- Oficina Internacional del Trabajo. (1998) *Chile: Crecimiento, empleo y el desafío de la justicia social*. Informe de las Agencias de las Naciones Unidas en Chile coordinado por la Oficina Internacional del Trabajo. Santiago de Chile.
- OIT (2003a). *Conclusiones del Coloquio Internacional de Trabajadores sobre el Trabajo Decente en la Agricultura*. Ginebra 15-18 de Septiembre. 14 p. Disponible en: [www.ilo.org/public/spanish/dialogue/actrav/new/agsymp03/concl.pdf](http://www.ilo.org/public/spanish/dialogue/actrav/new/agsymp03/concl.pdf)
- OIT (2003b). Trabajo decente en la agricultura. Documento de Información. Coloquio internacional de trabajadores sobre el trabajo decente en la agricultura, Oficina de Actividades para los trabajadores, 15 a 18 de septiembre, Ginebra.
- Ortega Melo, Felipe. Estudio e identificación de clúster exportadores regionales. Región de O'Higgins. Resumen Ejecutivo. Dirección General de Relaciones Económicas Internacionales Pro-Chile. Santiago de Chile.
- Pedrazzini, Carmen (Coord.), (1998). *La esclavitud en México. Campesinos migrantes y derechos humanos*. Informe del Centro de Derechos Humanos Miguel Agustín Pro Juárez. Serie Proyectos Especiales. México.
- Piñeiro, Diego E (2001). "Los trabajadores rurales en un mundo que cambia. El caso de Uruguay" *Revista Agrociencia*, Volumen V, número 1. Colpos, México.
- Portilla R., Belfor (2000). La política agrícola en Chile: lecciones de tres décadas. En Serie Desarrollo Productivo número 68. CEPAL Santiago de Chile.
- Rhett-Mariscal, William L. (1998). "Settling In: New Indian Communities and the Transformation of Citizenship in Mexico." Resumen de Disertación Doctoral en la Universidad de California, San Diego. Disponible en: [www.actionla.org/border/SQ\\_Background.htm](http://www.actionla.org/border/SQ_Background.htm)
- Rojas, Patricia y Sepúlveda, Sergio (1999). "¿Qué es la competitividad?" Folleto 2 de Competitividad en la agricultura: cadenas agroalimentarias y el impacto del factor localización espacial. Serie Cuadernos Técnicos/ IICA, No. 09 San José Costa Rica. Disponible en: [http://infoagro.net/shared/docs/a6/CT\\_9.pdf](http://infoagro.net/shared/docs/a6/CT_9.pdf)
- Salas Quintanal, Hernán (1997). "La modernización de los trabajadores temporeros: Un problema de identidad social y cultural. Valle de Aconcagua, Chile. Ponencia presentada en el XX Internacional Congreso of the Latin American Studies Association (LASA), 17 a 19 de Abril. Guadalajara, México.
- Tejo, Pedro (1997). Patrones tecnológicos en la horti-fruticultura chilena. Serie Desarrollo Productivo número 49. Red de Desarrollo Agropecuario de la CEPAL, Santiago de Chile.

- Velasco Ortiz, Laura (2000). “Imágenes de la violencia desde la frontera México-Estados Unidos: Migración indígena y trabajo agrícola”. En *Revista El Cotidiano*. Mayo-junio, año/vol. 16, número 101 UAM-Azc. México.
- Venegas, Sylvia (1992). *Una gota al día, un chorro al año. El impacto social de la expansión frutícola*. GIA, Universidad Academia de Humanismo Cristiano, Santiago de Chile.