

T
667

 **NOCHIMILCO SERVICIOS DE INFORMACION**
ARCHIVO HISTORICO

103844



Casa abierta al tiempo

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA METROPOLITANA

UNIDAD XOCHIMILCO

DIVISIÓN DE CIENCIAS SOCIALES Y HUMANIDADES

DOCTORADO EN CIENCIAS SOCIALES

**REGULACIÓN DE LOS MERCADOS DE TRABAJO RURAL
EN MÉXICO**

T E S I S

QUE PARA OPTAR POR EL GRADO DE

DOCTOR EN CIENCIAS SOCIALES

CON ESPECIALIDAD EN DESARROLLO RURAL

P R E S E N T A

JOSÉ MANUEL HERNÁNDEZ TRUJILLO

DIRECTOR: DR. ROBERTO DIEGO QUINTANA

MÉXICO, D. F.

OCTUBRE DE 2007.

A mi madre, Teresa Trujillo Franco

ÍNDICE

	Página
INTRODUCCIÓN	5
CAPÍTULO I	
TEORÍA DEL MERCADO DE TRABAJO: PROBLEMÁTICA Y PRINCIPALES LÍNEAS DE INTERPRETACIÓN	12
1.1. FUNDAMENTOS TEÓRICOS SOBRE EL MERCADO DE TRABAJO	14
La postura de David Ricardo	14
El planteamiento de Carlos Marx	15
El planteamiento de la teoría convencional	17
1.2. LA TEORÍA DEL CAPITAL HUMANO	19
1.2.1. La formación para el trabajo	19
1.2.2. La educación formal	23
1.2.3. Los mercados internos de trabajo	25
1.3. LA SEGMENTACIÓN DE LOS MERCADOS DE TRABAJO	27
1.3.1. Características de los mercados primarios	28
1.3.2. Características de los mercados secundarios	31
1.4. POSIBILIDADES Y LÍMITES PARA EL ANÁLISIS DEL MERCADO DE TRABAJO AGRÍCOLA	32
CAPÍTULO II	38
AVANCES EN LA CARACTERIZACIÓN DE LOS MERCADOS DE TRABAJO RURAL	
2.1. LA PERSPECTIVA DE JORGE BALAN	40
2.2. LOS ESTUDIOS SOBRE LA REPRODUCCIÓN DE LAS UNIDADES DE PRODUCCIÓN CAMPESINAS	44
2.3. LOS MERCADOS DE TRABAJO DESDE UNA PERSPECTIVA DE CLASE	46
2.4. ESTUDIOS RECIENTES SOBRE EL MERCADO DE TRABAJO	49

2.4.1. Los mercados de trabajo rural en España y Canadá	50
El caso de España	50
El caso de Canadá	53
2.4.2. El mercado laboral rural en América Latina	57
2.4.3. Estudios recientes sobre México	63
2.4.3.1. La perspectiva de la flexibilización	63
2.4.3.2. La perspectiva de los mercados de trabajo segmentados	66
2.5. CONCLUSIONES	68
CAPÍTULO III	
PRINCIPALES CARACTERÍSTICAS DE LAS ENTIDADES EXPULSORAS DE FUERZA DE TRABAJO RURAL (1990-2000)	72
3.1. MARGINALIDAD Y POBLACIÓN INDÍGENA	75
3.2. ESTRUCTURA DEL EMPLEO EN LAS ENTIDADES	79
3.3. AGRICULTURA Y EMPLEO	82
3.3.1. Empleo rural en Oaxaca	82
3.3.2. Empleo rural en Guerrero	86
3.3.3. El empleo rural en Veracruz	89
3.4. COMPORTAMIENTO DE LA POBLACIÓN Y PROCESOS MIGRATORIOS	94
3.4.1. Evolución de la población en Oaxaca	95
3.4.2. Evolución de la población en Guerrero	99
3.4.3. Evolución de la población en Veracruz	101
3.5. CARACTERIZACIÓN DE LA POBLACIÓN INDÍGENA	105
3.6. CONCLUSIONES	
CAPÍTULO IV	
CARACTERIZACIÓN DE LOS PRINCIPALES MERCADOS INTENSIVOS EN EL USO DE TRABAJADORES RURALES	113
4.1. CAMBIOS EN LA ESTRUCTURA OCUPACIONAL DE ENTIDADES DE ATRACCIÓN Y DE EXPULSIÓN	114

4.2. EVOLUCIÓN DE LA AGRICULTURA EN LAS ENTIDADES SELECCIONADAS	122
4.3. MODIFICACIONES EN LA ESTRUCTURA DEL EMPLEO	139
4.3.1. Modificaciones en la estructura del empleo en las entidades de atracción	140
4.3.2. Modificaciones en la estructura del empleo en las entidades intermedias	146
4.4. EL PAPEL DEL ENTORNO DEL MERCADO DE TRABAJO ESPECÍFICO	153
4.4.1. Condiciones de empleo e ingreso en las regiones receptoras de indígenas	153
4.4.2. Características y condiciones de la ocupación	155
4.4.3. Condiciones de ingreso	157
4.5. CONCLUSIONES	160
CAPÍTULO V	
ANÁLISIS DE LOS MERCADOS ESPECÍFICOS DE FUERZA DE TRABAJO RURAL	165
5.1. ÁLAMO, VERACRUZ	167
5.1.1. El entorno del mercado de trabajo	167
5.1.2. Perfil de los jornaleros	172
5.1.3. Condiciones de empleo e ingresos	177
5.2. ATLATLAHUACAN, MORELOS	184
5.2.1. El entorno del mercado de trabajo	184
5.2.2. Perfil de los jornaleros	187
5.2.3. Condiciones de empleo e ingresos	192
5.3. ENSENADA	197
5.3.1. El entorno del mercado de trabajo	197
5.3.2. Perfil de los jornaleros	204
5.3.3. Condiciones de empleo e ingresos	212
5.4. CONCLUSIONES	217

CAPÍTULO VI	
LA REGULACIÓN DE LOS MERCADOS DE TRABAJO RURAL EN MÉXICO (Procesos y agentes)	222
6.1. PRINCIPALES APORTES DE LA TEORÍA PARA EL ANÁLISIS DEL MERCADO DE TRABAJO RURAL	222
6.2. EL ENTORNO REMOTO	228
6.2.1. El papel del mercado y las nuevas formas de competencia	228
6.2.2. La influencia del lugar de origen	231
6.3. EL ENTORNO INMEDIATO Y LOS PROCESOS DE REGULACIÓN	233
6.4. LOS PROCESOS DE REGULACIÓN	237
6.4.1. Los productores y sus mecanismos de regulación salarial	238
6.4.2. Los jornaleros y sus mecanismos de regulación salarial	242
6.4.2.1. La Unidad Económica Familiar como instrumento de regulación	243
6.4.3. El enganchador y sus instrumentos de regulación	246
6.5. CONCLUSIONES	249
CONCLUSIONES GENERALES	251
BIBLIOGRAFÍA	258
ANEXO	267

INTRODUCCIÓN

En esta investigación se parte del reconocimiento de la teoría del mercado de trabajo la cual, en constante construcción, se ha ido modificando conforme se desarrolla nuestra sociedad. Esto se debe a que si bien la teoría busca desarrollar formas de explicación de los eventos y los cambios que en la sociedad tienden a generalizarse, estos no se expresan con la misma intensidad ni en la misma temporalidad en los diferentes núcleos o comunidades, presentándose incluso el caso de que en algunas comunidades que se encuentran en condiciones de menor desarrollo económico, con respecto a otras, se den cambios cualitativos sin observar el continuo de dichos cambios.

Por esta razón, consideramos que con la teoría del mercado de trabajo además de contar con elementos de orden general que nos permitan comprender las características de los mercados de trabajo y su desarrollo, nos puede dar también los elementos para identificar los indicadores y momentos en que los mercados de trabajo y los procesos sociales que lo constituyen se modifican. Así, vemos que las formas de explicación cambian, porque cambia la intensidad en que influyen unos indicadores con respecto a otros en ese proceso de explicación del evento en estudio.

En principio, se reconoce que el mercado de trabajo es un ámbito de relaciones en el que influyen los actores que participan en él (jornaleros, empleadores, enganchadores), pero también las condiciones del entorno de origen y de destino, así como las condiciones en las que se desarrollan los jornaleros y las estrategias que diseñan para participar en dichos mercados de trabajo.

También se reconoce que, en virtud de que nos desenvolvemos en una sociedad capitalista donde lo determinante en su desarrollo es el mercado y que, en la forma en que se enfrentan los capitalistas, el elemento determinante en los procesos de negociación contractual reside en las condiciones en que se desarrolla el proceso de competencia, ya que su expresión en el mercado determina los límites en los que se mueve la relación entre los agentes y, por tanto, donde se da la negociación contractual. De igual forma, la intensidad con que se desarrolla este proceso y las estrategias que emplea cada uno de los agentes para enfrentarlo determinan las posibilidades y los límites para resolver sus diferencias sin romper la relación que establecen, es decir, sin que se manifieste una crisis.

De tal manera, se reconoce que las relaciones contractuales en el mercado de trabajo que nos proponemos analizar en esta investigación son multideterminadas y, por tanto, su explicación se encuentra en relación con el pensamiento complejo.

Así, a través de la exposición de casos, se trata de llegar a una explicación en donde el lector, a partir de la identificación de los indicadores más importantes del mercado de trabajo estudiado, distinga las formas en que se negocian las condiciones contractuales, así como la intensidad con la que cada una de ellas influye en cada caso.

Es importante señalar que esta tesis no pretende referirse a un periodo particular, es decir a un número determinado de años, sino que trata de identificar la forma en que los participantes en el mercado definen las características del mismo.

Para ello, cuando analizo los periodos, lo hago con el propósito de identificar determinadas características y tendencias del mercado de trabajo, y

utilizo aquella información que me permita identificarlas en función de las limitaciones que la propia información contiene.

Para el análisis de los diferentes aspectos que caracterizan al mercado de trabajo en la actualidad se establecieron diferentes periodos de análisis, esto debido a que las fuentes de información de las que se obtuvo la información, no presentan la misma periodicidad, y ajustarlas a una sola no permitía demostrar lo que al final es determinante en la configuración del mercado de trabajo.

Por ejemplo, en el capítulo tres, utilizo el periodo 1990-2000, ya que el propósito es identificar las tendencias de la dinámica poblacional, la que se encuentra relacionada con los cortes censales (al nivel de agregación que pretendo). Al analizar el comportamiento de la agricultura en ese periodo en las entidades de expulsión, lo que me interesa es identificar la forma en que influye el deterioro de las actividades que retienen a la población migrante y su efecto en los procesos de expulsión. También me interesa identificar cómo ese proceso de expulsión es más fuerte en las localidades de determinado tamaño (menores de 15 mil habitantes) y con mayor grado de marginalidad, y cómo esto se encuentra ligado a la modificación de la estructura de cultivos, principal fuente de actividad de la población expulsada.

En el capítulo cuatro la periodización es diferente, ya que en él lo importante es identificar las modificaciones en la estructura de cultivos y su efecto en la reconfiguración de los mercados de trabajo modernos. El énfasis está puesto en que el lector considere que hay una relocalización de los cultivos, que comprenda la forma en que influye la diversificación de los cultivos en las regiones productivas y que ésta se encuentra ligada a una nueva forma de competencia, donde dicha diversificación productiva influye en la ampliación de los periodos de contratación de fuerza de trabajo, en la regulación de las

condiciones productivas y con ello en los salarios, y que se advierta cómo este proceso es comandado por los grandes productores.

Las consideraciones para establecer los años de referencia en el análisis, se encuentran definidos por los momentos en que se iniciaron los principales cambios que marcan el desarrollo reciente del sector agropecuario (ver el apartado 4.2).

La información que aparece en este mismo capítulo sobre la población ocupada tiene un origen censal, de tal forma que resulta complicado nuevamente empatarla con la información referente a cultivos, en la que su periodicidad es anual, por lo que no pude lograr vincularla. Sin embargo, la identificación de las características de la población en origen y destino, y las ventajas que obtiene de la migración es posible reconocerlas con esa información.

La exposición de la investigación se realiza a través de seis capítulos. En el primero se reflexiona sobre las teorías que estudian el mercado de trabajo, con el propósito de identificar los elementos que permiten la caracterización de las relaciones de contratación, así como de los factores que influyen en la determinación de la carrera y de los salarios. Se desarrolla una reflexión sobre las características del mercado de trabajo rural vs mercado de trabajo urbano; se exponen sus similitudes y diferencias, y se analiza sobre la capacidad de explicación de la teoría actual de los mercados de trabajo y de las relaciones contractuales en el campo mexicano.

En el capítulo II, se presentan diferentes avances de la investigación que son importantes para la caracterización de los mercados de trabajo rurales en la actualidad y que, desde la perspectiva del autor, son parte de esta teoría. En primer lugar, se exponen los principales aportes de la teoría de la reproducción campesina, donde se expresan la racionalidad y las características de reproducción

de los jornaleros agrícolas, así como el papel que ésta juega en la valoración de las relaciones de sus miembros hacia fuera y hacia adentro de la misma unidad. Esto nos permite encontrar ideas que ayudan a explicar las razones de la migración en busca de oportunidades de ingresos.

Posteriormente, se analizan investigaciones específicas sobre los mercados de trabajo, con el propósito de recuperar elementos que nos permitan explicar los procesos específicos que se desarrollan en estos mercados, como son el abastecimiento de mano de obra, las formas de negociación contractual y los elementos para la caracterización de mercados específicos.

En el capítulo III se hace una caracterización de las regiones de expulsión de fuerza de trabajo, así como un análisis de estas entidades con el propósito de identificar los rasgos de su desarrollo económico. Resulta importante destacar, en este capítulo, las condiciones de trabajo y de ingresos de las regiones expulsoras de fuerza de trabajo, para tener elementos del contexto sobre las razones que provocan los éxodos, y del por qué este proceso, en lugar de tener como destino natural a las ciudades, se orienta hacia otras comunidades rurales.

Finalmente, en este capítulo se hace una breve caracterización de la población indígena, ya que la mayor proporción de los jornaleros que realizan la migración rural-rural son indígenas.

En el capítulo IV, se hace una caracterización de los mercados destino de los flujos migratorios de los jornaleros agrícolas. El análisis se centra en la definición del conjunto de condiciones que hacen atractivos a este tipo de mercados de trabajo, en relación con otros. Se analizan las modificaciones en la estructura de cultivos, los procesos de diversificación de las regiones productoras y la relocalización de cultivos en función de las estrategias de las empresas agrocomerciales. Asimismo, los efectos que estos procesos tienen en la estructura

del empleo y los cambios que se han generado en la demanda de trabajo, no sólo en términos de cantidad sino fundamentalmente de su impacto en las condiciones para la fijación de los salarios en los entornos específicos de los mercados de trabajo.

Mediante una selección de localidades destino de los jornaleros agrícolas, se analizan los contextos de atracción o del entorno de los mercados de trabajo específicos.

En el capítulo V, se analizan los mercados de trabajo específicos a partir de la información de encuesta, combinada con estudios específicos de los entornos de algunos mercados de trabajo característicos. Se presentan dos mercados de trabajo con predominio de pequeños productores rurales, uno con demanda de trabajo estacional limitada (tres meses), y otro con demanda de trabajo en un periodo amplio de tiempo (diez meses). Con otro mercado, como es el de Ensenada, se pueden obtener elementos para la caracterización de los mercados de trabajo más dinámicos, con una producción diversificada que permite la contratación por periodos de trabajo de diez meses.

El principal propósito de este capítulo es exponer cómo influyen las características del entorno en el que se desarrolla la negociación contractual en la determinación de sus condiciones.

Una parte de la información analizada en este capítulo, que es la que corresponde a encuestas aplicadas en el análisis específico de los mercados de trabajo, se obtuvo en 1997. Esta información, presenta la desventaja de que por el tiempo transcurrido, podría suceder que, en algunos casos, los procesos que se señalan hayan cambiado, como resultado de las transformaciones en la región agrícola específica, entre éstas se podría encontrar el caso de Morelos, donde se registran fuertes cambios en el uso del suelo y, como se señala en el propio

capítulo, se encuentra perdiendo su posición de abasto del mercado de la ciudad de México. Sin embargo, considero que esto no tiene un efecto tan fuerte en la modificación general del patrón de negociación de los salarios y en las relaciones que se dan entre los empleadores y los jornaleros, sino que los rasgos de esta relación continúan siendo similares a los de un mercado de trabajo poco desarrollado.

En el capítulo VI se presenta, a manera de conclusión, el modo en el que interactúan los agentes en el mercado de trabajo y la forma en que influyen las características del entorno para conformar el marco en el que se regulan las condiciones contractuales en los mercados intensivos de fuerza de trabajo rural en México.

CAPÍTULO I

TEORÍA DEL MERCADO DE TRABAJO: PROBLEMÁTICA Y PRINCIPALES LÍNEAS DE INTERPRETACIÓN

En este capítulo se exponen los diferentes avances que se han desarrollado en el ámbito de la caracterización de los mercados de trabajo, con el propósito de explicar la forma en que ha evolucionado su conceptualización teórica y la forma en que, conforme se desarrolla la sociedad, ésta va incorporando nuevos elementos tanto para la determinación de los niveles salariales, como para la relación social que se genera entre los agentes que participan en el mercado de trabajo. Se exponen también las diferencias que existen entre un mercado de trabajo urbano y un mercado de trabajo rural, que es el propósito de esta investigación.

Conforme se desarrolla la sociedad y se modifican las formas de competencia capitalista las relaciones entre los agentes de la producción sufren de igual forma cambios. Estos son resultado, entre otras cosas, de las mejoras en los procesos de producción y de las formas de organización del trabajo que se traducen en incrementos en la generación de plusvalía pero que, de igual manera, se expresan también en pugnas entre los agentes por la distribución y concentración del excedente.

En la medida en que los procesos de producción se vuelven más complejos y las formas de organización de la producción también se complejizan, los procesos para la asignación de los salarios se modifican, ya que si bien el trabajo simple se resuelve con la determinación de un ingreso que atiende las necesidades que esa sociedad en particular señala como básicas, el resto de las actividades se constituye en un cúmulo de actividades con diversos niveles de complejidad, los

cuales requieren ser adecuadamente definidos y compensados con percepciones monetarias acordes al nivel de dificultad de la actividad realizada y del reconocimiento que dicha sociedad otorga a ese trabajo en particular; considerando diferentes emplazamientos, en diferentes horizontes temporales.

Por ello, en este capítulo se pretende explicar de manera breve las diferentes aportaciones que se han desarrollado desde las diversas perspectivas de análisis sobre la comprensión del mercado de trabajo, poniendo énfasis en los aspectos de la relación laboral en la que cada perspectiva teórica realiza aportaciones y cómo, al ir señalando líneas de explicación, se logra construir un marco de referencia global sobre los procesos que permiten determinar los salarios según: la actividad, los criterios de los empleadores para la asignación de puestos y salarios y los criterios para la movilidad entre puestos al interior de una empresa, y para el establecimiento de las condiciones de contratación en los mercados externos a la empresa.

De igual forma, se identificarán los procesos y las condiciones que se presentan en los mercados laborales para la definición de los salarios y de las relaciones contractuales en general, para que en un capítulo posterior se valoren los procesos de contratación y de formación de salarios en los mercados de trabajo rurales. De igual manera, se pretende identificar las posibilidades que existen en este marco explicativo para el análisis de los procesos que se desarrollan en los mercados de trabajo rurales.

Este capítulo se divide en tres apartados: en el primero se señalan los fundamentos de la teoría, en el segundo se expone brevemente la teoría del capital humano, y en el tercero los aportes a la teoría de la segmentación de los mercados de trabajo.

1.1. FUNDAMENTOS TEÓRICOS SOBRE EL MERCADO DE TRABAJO

Se considera al mercado de trabajo como el ámbito donde se opera la compra venta de trabajo o de servicios laborales, en donde confluyen un conjunto de condiciones y factores que determinan los niveles de ingreso de los trabajadores, sus condiciones específicas de trabajo, los procesos de movilidad en el trabajo y entre trabajos, así como de las condiciones de estatus derivadas de todo lo anterior.

Consideramos que es posible identificar los rasgos generales de los mercados de trabajo así como, en función de las especificidades y regularidades que presentan algunos, identificar también mercados de trabajo específicos.

La postura de David Ricardo

Las diferentes posturas teóricas parten del reconocimiento de que el trabajo es una mercancía que se negocia libremente en el mercado y que, a su vez, constituye un medio de producción generado, por lo que los elementos de su reproducción son factores que inciden en su costo.

Así, de acuerdo con Ricardo, la mano de obra tiene un precio natural y uno de mercado, donde el precio natural está determinado, al igual que el de las otras mercancías, por factores reales, es decir, por su contenido en términos de trabajo. De tal forma, el salario tiene un precio relativo que está determinado, entre otros factores, por el comportamiento de los procesos de producción de las mercancías que consume. Por ello, el precio natural debe "permitir a los trabajadores, uno con otro, subsistir y perpetuar su raza sin incremento ni disminución."¹

¹ David Ricardo, *Principios de economía política y tributación*, 1973, p. 71.

Al reconocer al salario como el resultado de un cúmulo de necesidades que enfrenta el trabajador, Ricardo reconoce también que el salario tiene cierta flexibilidad y que a diferencia de las otras mercancías que reducen su precio relativo con los aportes de la productividad (la introducción de mejor maquinaria y una mayor y mejor división del trabajo) el trabajo incrementa su precio natural.²

Al considerar esto, Ricardo está suponiendo que las mejoras en la condición productiva se reflejan en mejoras en la condición de vida incluso de los propios trabajadores, por eso, el precio de la fuerza de trabajo (en términos de la riqueza material que pueden comprar con su ingreso) se incrementa.

El precio de la fuerza de trabajo se establece mediante la oferta y demanda que se hace de él,³ y aún cuando por la naturaleza del intercambio no se considera su costo, los vendedores de trabajo lo negocian alrededor del mismo, por lo que el precio de la fuerza de trabajo tiende al precio natural.

El planteamiento de Carlos Marx

En la perspectiva marxista se identifica una diferencia entre el valor de la fuerza de trabajo y su potencialidad creadora de valor. Así, "el valor de la fuerza de trabajo como el de cualquier otra mercancía, lo determina el tiempo de trabajo necesario para la producción, incluyendo, por tanto, la reproducción de este artículo

² David Ricardo, *op. cit.*, p. 71.

³ En este punto, aun cuando David Ricardo no lo explicita, se encuentra pensando en un mercado tipo subasta, ya que en el momento en que hace su análisis no existían los mecanismos institucionales que en la actualidad participan en la negociación de contratos y, por tanto, no existía la posibilidad de que el trabajador individual participara en la negociación de la exposición de las condiciones para el logro de un salario real determinado.

específico. Considerada como valor, la fuerza de trabajo no representa más que una determinada cantidad de trabajo social medio materializado en ella."⁴

Pero como el uso y la reproducción de la mercancía fuerza de trabajo son procesos históricamente determinados, la masa de medios de vida de sustento del obrero, así como su composición y su valor cambian con el tiempo.

El capitalista compra la fuerza de trabajo porque, a diferencia de las otras mercancías, no sólo tiene la capacidad de transferir su valor al nuevo bien, sino que tiene la potencialidad de generar un valor superior al que ella misma representa.

Así, el proceso en el cual se utiliza productivamente la fuerza de trabajo (el proceso de trabajo), se convierte en un proceso de valorización, es decir, se transforma en el momento en que el capitalista utiliza el trabajo y el conjunto de los bienes que adquirió en el proceso de reproducción del capital; al generar bienes con un valor superior al de los bienes involucrados en la producción de la mercancía.⁵

De acuerdo con el planteamiento marxista, la división del trabajo tiene una importancia relevante en la valorización del capital, ya que en la medida en que ésta se amplía, aumenta la eficiencia productiva del trabajo y además se sientan las bases para la mecanización de las diferentes fases de la producción, por lo que un proceso que se caracteriza por la obtención de plusvalía absoluta⁶ se transforma en uno de generación de plusvalía relativa.⁷

En el planteamiento marxista se apuntan dos elementos que permiten identificar las diferencias salariales: el primero tiene que ver con las características

⁴ Carlos Marx, *El Capital*, México, 1974, p.124.

⁵ Marx, *op cit.*, pp. 136-137.

⁶ Derivada de la mayor intensidad del trabajo, como resultado de la especialización.

⁷ La parcelación de las tareas permite la simplificación de los movimientos, lo que facilita la introducción de procesos mecánicos.

del trabajo, cuando lo divide en trabajo simple y trabajo complejo, y el segundo con las diferencias nacionales en los salarios.

Al trabajo simple Marx lo considera como aquel que emplea "la simple fuerza de trabajo que todo hombre común y corriente, por término medio, posee en su organismo corpóreo, sin necesidad de una especial educación. El simple trabajo medio cambia, indudablemente, de carácter según los países y la cultura de cada época."⁸ Mientras que el trabajo "complejo no es más que el trabajo simple potenciado, o mejor dicho multiplicado, por donde una pequeña cantidad de trabajo complejo puede equivaler a una cantidad grande de trabajo simple."⁹

Las diferencias nacionales de los salarios se deben al precio y la magnitud de las necesidades elementales de vida del obrero, los gastos de su educación y de su familia, en función del trabajo de la mujer y los niños, la productividad del trabajo y su carácter (extensivo o intensivo).

En la determinación del valor de la fuerza de trabajo entran además otros dos factores: "Uno es su costo de desarrollo, que varía con el régimen de producción; otro, su diferencia de naturaleza, según que se trate de trabajo masculino o femenino, maduro e incipiente."¹⁰

El planteamiento de la teoría convencional

Para la teoría neoclásica, el mercado de trabajo es parte del mercado de factores, en donde el trabajo se compra como cualquier otra mercancía; es decir, cuando el empresario compra trabajo busca que su costo marginal por unidad adicional de trabajo incorporada al proceso de producción le genere un producto marginal

⁸ Marx, *op cit.*, p. 11.

⁹ *Ibid.*, pp. 11-12.

¹⁰ Aun cuando Marx no desarrolla estos dos mecanismos, los reseña y, en la actualidad, resultan ser punto de partida para el análisis de los procesos de segmentación de mercados.

equivalente. Así, para cada nivel de salario real, la cantidad de trabajo demandada por una empresa para maximizar sus utilidades está dada por la cantidad de trabajo utilizada para la cual el salario real es igual al producto marginal del trabajo.¹¹

Lo anterior supone que el salario se negocia en términos de salarios reales, que la demanda de trabajo se mueve en relación inversa con los mismos, y que los trabajadores, de acuerdo con el individualismo metodológico, generan un fenómeno social en función de su selección de alternativas individuales. Aquí, las diferencias salariales se explican en función del abandono temporal o parcial de las actividades laborales, en términos de la búsqueda de mejores ingresos futuros que se derivarían del proceso de capacitación.

Por su parte, la teoría keynesiana reconoce varias razones por las cuales el salario monetario no se ajusta tan rápidamente para mantener el equilibrio del mercado y esta inflexibilidad es mayor cuando se trata de variaciones descendentes.

Lo anterior se debe a que Keynes creía que "una razón por la cual los trabajadores se opondrían a la reducción de los salarios monetarios, aunque bajara la demanda de trabajo, estaba en que ellos verían las reducciones salariales como cambios "injustos" en la estructura de los salarios relativos."¹²

Froyen señala que aún en aquellos segmentos del mercado de trabajo donde ningún contrato explícito fija el salario monetario, existe con frecuencia un acuerdo implícito entre empleador y empleado que establece el salario monetario durante un determinado periodo de tiempo, de donde se deduce que para los keynesianos los contratos son básicos para la comprensión del funcionamiento del mercado de trabajo.

¹¹ Richard T., Froyen, *Macroeconomía, Teorías y Políticas*, Colombia, 1994.

¹² *Ibid.*, p. 233.

1.2. LA TEORÍA DEL CAPITAL HUMANO

Aun cuando la teoría del capital humano evoluciona desde la perspectiva neoclásica, recupera un conjunto de elementos de la tradición ricardiana e incluso de la marxista con el propósito de identificar las condiciones que rigen la contratación de fuerza de trabajo.

Entre los principales factores que analiza la teoría del capital humano se encuentran los siguientes:

1. Los diferentes tipos de formación para el trabajo, diferenciando entre específica y general.
2. El impacto de cada tipo de formación en la productividad del trabajo y su relación con los salarios de los trabajadores involucrados.
3. La rotación en el trabajo y su relación con los tipos de formación y la relación salarial.
4. La educación formal y su relación con los niveles salariales.
5. Los procedimientos para la elección de las ocupaciones.
6. Los mecanismos para la selección de trabajadores y las acciones para evitar la rotación de trabajadores.

1.2.1. La formación para el trabajo

Debido a que la contratación de los trabajadores se hace en términos de las condiciones de capacitación que la actividad requiere, y se supone que independientemente de la formación de los empleados, dicha formación se resuelve antes de que ellos aborden las actividades que requiere esa calificación. Así, el primer problema a resolver en la teoría del capital humano es decidir quién

soporta los costos de la formación del personal y, en ese sentido, identificar la racionalidad de los agentes al moverse dentro del mercado de trabajo.

Además de lo anterior, y retomando los principios de la teoría neoclásica, se señala que los agentes que participan en el proceso de formación laboral (las empresas y los propios trabajadores), lo hacen en función de maximizar sus beneficios presentes y/o futuros, por lo que se encuentran dispuestos a incurrir en los costos del aprendizaje.

La formación "podría reducir los ingresos corrientes y aumentar los gastos corrientes y, sin embargo, las empresas podrían proporcionar rentablemente esta formación si los ingresos futuros aumentaran lo suficiente o los gastos futuros disminuyeran lo suficiente."¹³

Para esta teoría, resulta de primordial importancia diferenciar entre formación general y formación específica, ya que los trabajadores que presentan una formación general tienen la posibilidad de moverse con facilidad de un trabajo a otro. Esta condición genera deseconomías externas a la empresa que les brinda dicha formación, por lo que las empresas maximizadoras de ingresos en mercados de trabajo competitivos no pagarían el coste de la formación general y pagarían a las personas formadas el salario de mercado.

Cuando las empresas se encuentren necesitadas de brindar formación general a sus empleados, se verán estimuladas para "traspasar los costes de formación a los aprendices y tienen un incentivo para traspasárselos cuando se enfrentan a una competencia por sus servicios."¹⁴

¹³ Gary Becker, "Inversión en capital humano e ingreso", extractos de *Human Capital*, Columbia University Press, 1975, tomado de Luis Tohaira, *Mercados de trabajo, teoría y aplicaciones*, 1983, p. 43.

¹⁴ Becker, *op cit.*, p 48.

Por otra parte, cuando la formación que se requiere para el desarrollo de las actividades al interior de la empresa mejora la productividad de la misma, y ninguna de las capacidades generadas en los trabajadores serían útiles en otras empresas, se dice que la formación que se imparte es específica. Asimismo, el salario que podría percibir el empleado en otras empresas sería independiente de la formación que hubiera recibido.

Sin embargo, por el carácter de la formación, el trabajador no estaría en condiciones de costear su propia calificación, de donde se entiende que la empresa tendría la necesidad de absorber dichos costos.

Como se observa, cuando los agentes deciden su participación en un mercado de trabajo que requiere formación específica, toman sus decisiones, no en términos de la maximización de sus beneficios en el corto plazo, sino a partir del logro del mismo en el mediano o en el largo plazo.

En el periodo inicial, la igualdad que se establece para el agente formado no está en términos de la relación entre salarios y Producto Marginal del Trabajo sino que, como el trabajador se encuentra rechazando una oportunidad, la igualdad se establece entre los salarios y el costo de oportunidad de la formación.¹⁵

De igual manera, debido a que la empresa aumenta sus gastos en el periodo inicial, aun cuando en principio los salarios pagados fueran iguales a su producto marginal, en el futuro serían más bajos, "debido a que las diferencias entre los productos marginales y los salarios futuros constituyen los rendimientos de la formación y son recogidos por la empresa."¹⁶

Así, el hecho de que los trabajadores cuenten con una formación específica o general determina si son ellos o sus empleadores quienes asumen, en primer

¹⁵ Steven T. Call y William L. Holahan, *Microeconomía*, México, 1983. p. 196.

¹⁶ Becker, *op cit.* p. 50.

instancia, los costos de la formación, mientras que en términos de la rotación de los empleados se expresan en salarios diferenciales.

Las empresas no tendrán más incentivos para ofrecer mejores salarios a los obreros generales que los que determina el mercado laboral, mientras que si ofrecen un salario inferior al de las personas formadas estarían en dificultades para proveerse de personal y deteriorarían su condición, porque necesitarían contratar a demasiados aprendices.

Por otra parte, el costo de formación que sufre la empresa tanto en tiempo, en dinero, como en materiales y utilización del equipo, le brinda un incentivo para no despedir a los empleados con formación específica "cuando su producto marginal sólo es inferior a los salarios temporales y cuanto mayor es la inversión hecha por la empresa."¹⁷

En términos generales, la empresa se mostrará renuente a costear la formación para el trabajo de sus empleados, a menos de que logre maximizar sus beneficios mediante los incrementos de la productividad generada por la formación.

Si bien es cierto que lo planteado suena racional en términos de los mecanismos de elección de los factores de la producción, resulta difícil separar la formación general de la específica, lo que implica claramente que hay un coste directo que deben de pagar tanto los empleadores como los empleados.

El trabajo de los aprendices o la experiencia supervisada (por los trabajadores especializados) tiene un costo en términos de la reducción del ritmo de trabajo de los supervisores, así como en el desgaste del equipo y en el

¹⁷ *Ibid.*, p.55.

desperdicio de materiales, mientras que el aprendizaje por experiencia (logrado por los merodeadores) significa que los empleados asumen los costos de formación.¹⁸

El planteamiento de Becker sobre la formación general y específica nos mueve a pensar que los movimientos de los trabajadores, tanto entre empresas como al interior de las mismas, se deben a la acción de invertir y de obtener los costes de oportunidad de la formación en el trabajo. Sin embargo, lo que podemos observar en el mercado de trabajo es que existe una gran tendencia de los trabajadores a la estabilidad y, en el caso de los trabajadores que se involucran en los procesos de formación en el trabajo, lo que los mueve fundamentalmente es el deseo de mejorar al interior de la empresa y mantener la estabilidad ocupacional. Es decir, la elección no tiene como base exclusivamente la búsqueda de un mejor ingreso, sino también el deseo de lograrlo en condiciones de estabilidad.

1.2.2. La educación formal

Si bien es cierto que los planteamientos de Becker ofrecen elementos para determinar las regularidades en el mercado de trabajo donde se desenvuelven los trabajadores calificados y los trabajadores generales, nos sirven de poco para determinar los factores que fundamentan la elección de éstos por procesos de educación formal orientados al mercado de trabajo, es decir, para quienes adquieren una formación técnica o profesional.

Quienes se deciden por obtener una formación técnica o profesional (de acuerdo con Blaug) están realmente atentos y son sensibles a las variaciones de

¹⁸ Peter Doeringer y Michael Piore, "Los mercados internos de trabajo", extractos de los capítulos 1 y 2 de *Internal Labor Markets And Manager Analysis*, Lexington; Mass. Lexington Books, 1971, tomado de Luis Tohara, *Mercados de trabajo, teoría y aplicaciones*, Alianza Editorial, España, 1983. p. 352.

los ingresos ocupacionales y, en cierta forma, correlacionan la posibilidad que tienen de graduarse en ciertas carreras con los ingresos esperados.¹⁹

O' Connell encontró "que la oferta de ingenieros era realmente sensible a las diferencias absolutas entre los ingresos, aunque no a las relativas, lo que confirmaba uno de los resultados de Freeman, pero también que la demanda de ingenieros era bastante insensible a las diferencias salariales relativas."²⁰

De acuerdo con la teoría del capital humano, el mercado de trabajo es capaz de absorber continuamente a los trabajadores que tienen niveles de educación cada vez más elevados, con tal de que los ingresos específicos de la educación sean flexibles a la baja.

Lo anterior es reflejo fiel de lo que sucede en el mercado de trabajo, ya que el crecimiento tan acelerado de los sistemas de educación formal orientado a la formación de personal profesional-técnico y profesional, da como resultado un proceso de saturación del mercado laboral, incidiendo en una sobreoferta que se compensa en una reducción de los salarios de entrada en dichos niveles.

Así, el empleador, debido a las dificultades de predecir con precisión el rendimiento futuro "de los solicitantes del puesto, se siente tentado a considerar las cualificaciones educativas como un recurso de selección para distinguir a los nuevos trabajadores en lo que se refiere a su capacidad, móvil del logro y posibles

¹⁹ Al respecto, Blaug considera que se puede dar el caso de que los estudiantes se encuentren interesados por los niveles de ingreso prevalecientes en las carreras de ingeniería; sin embargo, ellos pueden considerar que las posibilidades de terminar esta carrera son muy reducidas, de donde pueden concluir que sus posibilidades de lograr ese nivel de ingreso sean mínimas, por lo que pueden orientarse a otra carrera que les brinde expectativas más sólidas.

²⁰ Mark Blaug, "El estatus empírico de la teoría del capital humano: una visión ligeramente desilusionada." *Journal Of Economic Literature*, Vol. XIV, núm. 3, septiembre de 1976, tomado de Luis Tohaira, *Mercados de trabajo, teoría y aplicaciones*, Alianza Editorial, España, 1983, p. 77.

origenes familiares."²¹

De igual forma, les interesa fundamentalmente la selección de los solicitantes del puesto en función de su capacidad de ser formados, ya que eso le brinda la oportunidad de incorporar a los empleados en procesos de mejora continua.

Todo lo señalado hasta el momento nos indica los criterios utilizados por los empleadores para seleccionar a los empleados, así como los criterios que emplean los trabajadores formados para elegir dentro de las diferentes alternativas de educación; sin embargo, no permite identificar los mecanismos que promueven y fortalecen los procesos de promoción y los niveles salariales al interior de la empresa.

1.2.3. Los mercados internos de trabajo

Doeringer y Piore definen al mercado interno de trabajo, como el mercado al interior de una "planta industrial, dentro de la cual el precio y la asignación del trabajo son regidos por un conjunto de normas y procedimientos administrativos. El mercado interno de trabajo, regido por reglas administrativas, se debe distinguir del mercado externo de trabajo de la teoría económica convencional, donde las decisiones de precio, asignación y formación son controladas directamente por variables económicas."²²

Los mercados internos de trabajo se desarrollan como resultado de una necesidad de la empresa de garantizar el mayor compromiso de los trabajadores con sus propósitos, lo que le permitirá incrementar su desempeño al establecer con un elevado grado de certeza los mecanismos de promoción y permanencia en el

²¹ Blaug, *op cit.*, p. 92.

²² Doeringer, *op cit.*, p. 24.

empleo, situaciones que le ayudarán en el logro de un elevado grado de estabilidad laboral a su interior.

El mercado interior de las empresas se conforma en función de los siguientes principios:

- El logro de una mayor productividad sólo es posible en la medida en que las máquinas son específicas para la actividad que desarrollan.
- El proceso de formación para el trabajo se realiza en gran medida al interior de las empresas, ya sea por imitación o por capacitación supervisada.
- El papel del trabajo como factor de producción fijo o cuasi-fijo.
- Las costumbres juegan un papel importante en la estabilidad del mercado de trabajo interno.

El reconocimiento de la existencia de mercados internos lleva a considerar que los mercados externos determinan en gran medida las condiciones de ingreso de los trabajadores, ya que la empresa debe ofrecer a los nuevos empleados remuneraciones atractivas de acuerdo a su nivel de formación. A la vez, los mercados externos continúan influyendo a los internos, ya que en ellos se definen los estándares de contratación de la empresa en función de: los niveles de desempleo, los niveles salariales ofrecidos por las otras empresas y las características de la oferta local de mano de obra.

En la perspectiva del mercado interno se retoman los conceptos de formación específica y general, pero éstos se relacionan con las calificaciones y con la frecuencia con que se pueden utilizar en mercados internos diferentes. Así, "una cualificación totalmente específica es única para una única clasificación de puestos de una única empresa; es una cualificación totalmente general, cuando es un requisito para todos los puestos de todas las empresas."²³

²³ *Ibid.*, p. 347.

Debido a que al empresario se le dificulta (por el costo) desarrollar un programa formal que se pueda enseñar en las aulas, tiene que funcionar con base en la técnica de enseñanza, en la cual las cualificaciones se transmiten directamente del titular del puesto al sustituto.

Asimismo, "los empresarios pueden aprovecharse frecuentemente del proceso de aprendizaje por "natural" dividiendo los procesos tecnológicos en puestos y ordenando el emplazamiento físico de los trabajadores de una forma tal que aumente la cantidad de aprendizaje automático que tiene lugar."²⁴

Como ya se señaló, uno de los factores que producen los mercados internos de trabajo es el deseo de conseguir estabilidad. Cuando el empleo es estable se da la formación de grupos o comunidades sociales dentro del mercado interno de trabajo.

Estas comunidades tienden a generar un conjunto de normas no escritas que rigen las acciones de sus miembros y la relación entre estos y los que no lo son. Dentro de estas normas, se incluyen relaciones entre la eficiencia en el trabajo y la costumbre al interior de cada grupo de trabajadores y, en ese sentido, en sus ámbitos de actividad.

1.3. LA SEGMENTACIÓN DE LOS MERCADOS DE TRABAJO

La hipótesis básica del mercado dual de trabajo parte de que el mercado de trabajo está dividido en dos segmentos esencialmente distintos, denominados los sectores primario y secundario. El primero ofrece puestos de trabajo con salarios relativamente elevados, buenas condiciones de trabajo, posibilidades de avance, equidad y procedimientos establecidos en cuanto a la administración de las normas laborales y, por encima de todo, estabilidad en el empleo. En cambio, los puestos

²⁴ *Ibid.*, p. 354.

del sector secundario tienden a estar peor pagados; con malas condiciones de trabajo y pocas posibilidades de avance; así como a tener una relación muy personalizada entre los trabajadores y los supervisores (que deja un amplio margen para el favoritismo y lleva a una disciplina laboral dura y caprichosa), y a estar caracterizados por una considerable inestabilidad en el empleo y una elevada rotación de la población trabajadora.²⁵

En términos de la economía en su conjunto, los mercados primarios se encontrarían ubicados en las medianas y grandes empresas y los mercados secundarios en las empresas de menor tamaño.

1.3.1. Características de los mercados primarios

El tamaño y la complejidad de los procesos de trabajo desarrollados en las medianas y grandes empresas facilita la constitución de subgrupos, en función de los diferentes niveles formativos de los integrantes de cada subgrupo y de sus actitudes, lo que estimula el desarrollo de condiciones que refuerzan sus condiciones de estatus.

En los mercados primarios se aprecia a la vez, la existencia de dos segmentos: el superior y el inferior.

La caracterización del sector secundario y de los segmentos superior e inferior del sector primario sugiere distinciones semejantes a las que se hacen en la literatura sociológica entre subcultura de clase baja, la de la clase trabajadora y la de la clase media. Las divisiones del mercado de trabajo parece que están

²⁵ Michael J. Piore, "Notas para una teoría de la estratificación del mercado de trabajo", en Richard C. Edwards (coord.), *Labor Markets Segmentation*, Lexington Mass., 1975 tomado de Luis Tohaira, *Mercados de trabajo, teoría y aplicaciones*, Alianza Editorial, España, 1983.

relacionadas con bastante claridad con estas subculturas y, posiblemente, también se apoyan en ella.²⁶

La característica del grupo superior es que está constituido por el personal que ocupa los mandos medios y altos, por lo que o bien es personal que cuenta con formación profesional o se trata de directivos. Así, la barrera a la entrada al segmento superior, se determina por el requisito de educación formal o, en su defecto, sólo es sustituible por personal con experiencia directiva. Una característica de las ocupaciones de este segmento es que son actividades que permiten la innovación, fomentan la creatividad y donde la iniciativa individual es de gran importancia. En este segmento, "el trabajo se considera como un instrumento para obtener la renta necesaria para mantener a la familia y participar en las actividades del grupo de compañeros; la educación se ve como un instrumento para conseguir trabajo."²⁷

El segmento inferior es ocupado por trabajadores que, por su nivel de ingreso y sus relaciones de estatus, se podrían clasificar como miembros de la clase media.

La división del trabajo y las formas de organización del trabajo determinan que tanto en el segmento inferior como en el superior del mercado primario la vida laboral de los empleados se desarrolle a través de "cadenas de movilidad", es decir, mediante canales más o menos regulares, donde un "puesto tenderá a ser cubierto por trabajadores procedentes de un número limitado y característico de puntos concretos. Como consecuencia, la gente tiene empleos en un orden o secuencia regular. A esa secuencia la llamaremos cadena de movilidad."²⁸

²⁶ Piore, *op cit.*, p. 196.

²⁷ *Ibid*, p. 196.

²⁸ *Ibid.*, p. 197.

Las cadenas de movilidad, además de expresar la secuencia ocupacional de una persona según su estatus y su formación para el trabajo, nos permiten identificar el ámbito de relaciones en las que se inscribe el individuo en las etapas previas de su formación, antes de incorporarse a cualquier nivel de la cadena. Asimismo, reconoce que el ámbito de relaciones que establece el individuo en sus etapas formativas le permite interiorizarse de los rasgos necesarios para realizar el primer trabajo, así como de los suficientes para las etapas subsiguientes.

Las cadenas de movilidad tienden a reproducirse incluso en mercados no estructurados de oficios, donde no hay ningún vínculo institucionalizado formado entre las empresas en las que se encuentran los puestos secuenciales, lo que se debe a los efectos del proceso de rotación de personal.

Así como los empleados identifican las características de su mercado de trabajo, y con ello los eslabones de la cadena de movilidad de "su carrera", los empleadores cuentan con estereotipos de los miembros sobre los diferentes grupos sociales, lo que determina, en cierta forma, su inclusión o no en determinadas ocupaciones. Es difícil que en ciertas actividades donde los empleadores requieren de trabajadores estables se vean motivados a incorporar población migrante, ya que en su estereotipo²⁹ está presente su inestabilidad ocupacional.³⁰

²⁹ El concepto de estereotipo, lo retomamos de Robyn Quin, quien nos señala que el estereotipo tiene las siguientes características:

Primero, un estereotipo es una representación repetida frecuentemente que convierte algo complejo en algo simple. Es un proceso reduccionista que suele causar, a menudo, distorsión porque depende de su selección, categorización y generalización, haciendo énfasis en algunos atributos en detrimento de otros.

Segundo, los estereotipos son conceptos de un grupo, lo que un grupo piensa de otro. Son algo que comparte un grupo existiendo consenso acerca de su contenido. Dado que el estereotipo es una manera de categorizar y describir a un grupo, cualquier estereotipo es predominantemente evaluativo. La función del estereotipo es justificar la conducta del grupo que cree en él en relación al grupo que se valora. Esto explica la "naturalidad" de los estereotipos: parecen naturales y obvios porque casi todo el mundo comparte el conocimiento de su existencia.

Tercero, los estereotipos, a través de la simplificación y la generalización, nos permiten organizar información sobre el mundo. Sirven para establecer marcos de referencia y-

Finalmente, resulta de gran importancia para el análisis de los procesos de segmentación de mercados el reconocimiento de que existe influencia de las redes familiares y de las amistades en las cadenas de movilidad de los individuos que las forman, ya que además de permitirles la identificación de las condiciones específicas de su estatus y de las condiciones del estatus al que se aspira, les permiten transitar hacia el ingreso en sus primeras ocupaciones.

1.3.2. Características de los mercados secundarios

Las formas de organización del trabajo y el esquema de división del trabajo al interior de las empresas del sector secundario no permiten tener una estructura que les posibilite establecer reglas y condiciones para la movilidad entre ocupaciones, por tanto los puestos de trabajo no siguen una progresión regular sino que se desarrollan en forma más o menos aleatoria, "donde puede que un trabajador pase a ocupar el sitio de otra persona que pasa a ocupar el puesto que acaba de dejar el primer trabajador."³¹

La formación del trabajador del sector secundario va desde cualificaciones muy concretas, como la realización de movimientos manuales específicos, hasta cierto tipo de razonamiento útil, con rasgos de conducta que se relacionan con la

maneras de orientar nuestras percepciones. El estereotipo funciona a modo de sistema cognitivo selectivo para organizar nuestro pensamiento.

Cuarto, los estereotipos son a la vez ciertos y falsos. Las características que se seleccionan para categorizar a un grupo social no se inventan, sino que se escogen de una lista enorme de posibilidades. La selección en sí tiene como base en una serie de prejuicios sobre el grupo. La veracidad del estereotipo yace en la selección de las características; su falsedad yace en la distorsión que resulta al seleccionar determinados rasgos característicos que se aceptan como rasgos representativos del grupo.

³⁰ En este caso, los empleadores perciben que la mayoría de los jornaleros agrícolas migrantes son inestables, sin embargo no reflexionan sobre las razones de su inestabilidad en el empleo y consideran que es una característica de los jornaleros, cuando en realidad es una característica del empleo en el que se desenvuelven.

³¹ *Ibid.*, p. 199.

puntualidad, la regularidad de la asistencia y la capacidad para dirigir o seguir a otros. Como ya se había señalado en el apartado sobre la formación general y específica, la formación general que es la que recibe este segmento, frecuentemente se presenta en ambientes de aprendizaje imitativo.

Tanto el ambiente en el trabajo como el ambiente en la educación formal desarrollan un conjunto de rasgos que con el tiempo se transforman en hábitos de conducta, mismos que tienden a reforzar el estatus y, por tanto, el sentido de pertenencia a cada segmento del mercado.

1.4. POSIBILIDADES Y LÍMITES PARA EL ANÁLISIS DEL MERCADO DE TRABAJO AGRÍCOLA

En la exposición del trabajo, la teoría de los mercados de trabajo ha evolucionado a partir del análisis de los diferentes problemas que resultan particularmente de interés en el momento en que son abordados, con ello se ha tendido a aclarar la naturaleza de la relación entre el empleado y el empleador, poniendo especial énfasis en los factores que determinan la diferenciación salarial, considerando tanto los puntos de vista de los empleadores como de los empleados para la valoración de los saberes que son el punto de partida de la diferenciación salarial.

Asimismo, el análisis de las cadenas de movilidad, permite aclarar los procesos mediante los cuales las personas generan su historia laboral, los mecanismos mediante los cuales negocian su promoción profesional al interior de una empresa, así como la manera en que continúan su carrera mediante la negociación con empresas nuevas.

El avance teórico presentado nos indica que los investigadores en este ámbito tienden a ser menos ortodoxos en la exposición de sus ideas, lo que se observa particularmente entre la corriente convencional, donde el análisis del

mercado de trabajo paulatinamente incorpora elementos de la teoría clásica, como son el papel de la familia y las condiciones de vida como una condición de la empresa para el abastecimiento estable de obreros. Lo mismo se observa en los planteamientos de Marx, cuando habla de los elementos subjetivos para la determinación de los salarios, que posteriormente dan cuenta de las bases para el análisis de los procesos de segmentación laboral.

La teoría del mercado de trabajo se ha preocupado mucho por establecer las leyes del comportamiento de dicho mercado, centrándose en el análisis de los mercados donde se presenta una mayor regularidad en la relación (sector secundario y terciario de la economía), ya que la regularidad permite identificar con claridad lo que es genérico y lo que es singular de cada caso.

En la producción agrícola, a diferencia de la industria, el sector comercial y de servicios, la relación laboral predominante es de carácter estacional, ya que la mayor demanda de mano de obra se presenta en los periodos de cosecha, por lo que la condición que marca al mercado laboral es precisamente la falta de continuidad de la relación laboral.

Si nos hacemos las mismas preguntas que en un mercado de trabajo regular sobre las relaciones laborales que se dan en la agricultura, necesariamente tendremos que dar respuesta a los siguientes cuestionamientos: ¿Cómo se establecen las diferencias salariales al interior de una explotación? ¿Qué factores se consideran para establecer esa diferenciación? Existe división del trabajo, pero ¿cómo se determinan los perfiles profesionales? ¿Todos los solicitantes que se presentan a un empleo en igualdad de condiciones tienen las mismas posibilidades de lograrlo? ¿Existe una carrera profesional? ¿Cómo construyen su carrera? ¿Qué factores influyen en la negociación de los salarios? ¿Qué tipos de formación existen? ¿Cómo se retribuyen los saberes? ¿Quién paga la formación del trabajador?

De acuerdo a la exposición realizada de los avances teóricos sobre el mercado de trabajo, estas preguntas regularmente tienden a resolverse mediante la ejemplificación de los mercados de trabajo más desarrollados, ya que es en ellos donde se dan con mayor nitidez todos los procesos de negociación salarial y en donde una proporción importante de estas condiciones quedan establecidas en la relación contractual. En los mercados de menor desarrollo dichas condiciones quedan determinadas en función de la necesidad que los empresarios tienen de mantener una cierta estabilidad laboral, por lo que estarían sujetas, en cierta manera, por esas externalidades.

Es un hecho que en la agricultura, al interior de una explotación, existe división del trabajo y, por tanto, diferenciación salarial, en ese sentido, cobra importancia el entender cómo es que en ese ámbito se valoran los saberes, y cómo se miden las habilidades y destrezas del trabajador en la negociación de su condición laboral.

De acuerdo con Doeringer, los mercados rurales presentan tendencias a la formación de estereotipos,³² ya que la relación laboral es intermitente y aleatoria,³³ por lo que la conformación de mercados internos no es válida, y si esto no es así, entonces ¿cómo se construye la carrera de los empleados agrícolas?

Cuando la relación es estacional, es un hecho que la creación de estereotipos determina en cierta forma la contratación y la definición de perfiles laborales. Esto puede dar lugar a procesos de segmentación, no en función de la naturaleza de las empresas como señala Piore, sino por la naturaleza de la relación laboral, ya que el empleador no le permite acceder a ciertos segmentos

³² Doeringer, *op cit.*, p. 344.

³³ Intermitente, ya que la relación laboral se establece en los periodos de cosecha y aleatoria, porque la posibilidad de que un jornalero se contrate con el mismo patrón, no depende de un contrato, sino de la disponibilidad de trabajo del empleador y de la oportunidad con que el jornalero se presente.

ocupacionales a aquellos individuos que desde su perspectiva no reúnen los conocimientos ni las capacidades para desarrollarlos.

Sin embargo, regularmente los estereotipos no son relaciones que se presenten exclusivamente en un individuo, sino que son formas de ver que se asimilan a estratos de la población numerosos y que, en el caso de los empleadores, se constituyen en una forma de valorar las capacidades, en la ausencia de un curriculum de los solicitantes.

El resultado final de esta relación es la conformación de mercados de trabajo segmentados, donde cada segmento marca diferencias en los niveles de vida, de ingreso, de ocupación, de estabilidad laboral y, sobre todo, establece dificultades para el acceso de individuos de un segmento a otro.

Como se observa, esta forma de conceptualizar la segmentación no obedece al sentido convencional del término, pero no por eso nos impide reconocer la existencia de mercados duales, con determinaciones distintas.

Para el análisis de las cadenas de movilidad, las condiciones de estatus y las características de la formación de los solicitantes de empleo resultan de gran importancia explicativa, mientras que en la población migrante lo central es la identificación de estereotipos por parte de los empleadores, entonces ¿qué hacer para analizar un mercado donde la población migrante es predominante y el estereotipo en los procesos de selección, en la asignación de ocupación y en los procesos de negociación contractual, marca la regularidad?

Como se observa, parte de las dificultades del análisis de los procesos de segmentación laboral en los mercados secundarios se debe a que el proceso de segmentación se analiza para los mercados primarios, y los mercados secundarios se definen como un elemento residual (los que no son primarios), por tanto, no

existen los elementos suficientes para caracterizar de manera fina las relaciones que se dan en este mercado.

Lo mismo sucede desde la perspectiva marxista, ya que en ella se señala que la diferenciación salarial también se puede dar a partir de relaciones de género, o en función de la madurez en la formación de los trabajadores,³⁴ pero, como desde esta perspectiva el procedimiento para la diferenciación salarial es secundario, no lo aborda de manera amplia. Sin embargo, este mecanismo de diferenciación salarial es frecuentemente utilizado en la agricultura, por tanto, el cuerpo general de la teoría de los salarios marxista resulta francamente insuficiente para la explicación de las relaciones salariales en la agricultura.

De tal forma que, en el proceso de análisis de los mercados laborales las distintas teorías se centran en la interpretación de las relaciones más generales, señalando por exclusión aquellos elementos de carácter secundario; sin embargo, resulta que por la naturaleza de las relaciones en el sector agropecuario (su carácter estacional), las relaciones laborales regularmente se presentan de manera estacional, por lo que la irregularidad en la misma es su condición de análisis. Ante esto surge nuevamente la pregunta ¿cómo hacer para analizar un mercado determinado por la estacionalidad, con teorías que tienen como base la regularidad de la relación laboral?

Con el propósito de avanzar en el desarrollo de un marco de explicación de las relaciones contractuales en los mercados rurales he considerado necesario retomar los elementos teóricos que emanan de la discusión sobre las relaciones laborales en la industria, entre los que se encuentran conceptos principales como son: los procesos de segmentación, los procesos de movilidad

³⁴ Marx lo señala en una nota de pie de página en el primer volumen de *El Capital*, cuando habla sobre el salario. Lo trata en una nota de pie de página, ya que aun cuando se trata de un mecanismo existente, es de carácter subjetivo, por lo tanto es incongruente con el cuerpo general de su teoría.

laboral, la construcción de la carrera, el papel de los estereotipos y los procesos de negociación salarial; con el propósito de hacer una reinterpretación de los mismos e identificar la forma en que se expresan en la relación salarial rural. Asimismo, visualizar otros elementos que permean la relación salarial y que contribuyen en ocasiones con gran fuerza en la determinación de las condiciones laborales en el campo.

CAPÍTULO II

AVANCES EN LA CARACTERIZACIÓN DE LOS MERCADOS DE TRABAJO RURAL

Una característica importante en el análisis de la problemática del sector rural es que regularmente se aborda por medio de analogías, lo cual ha provocado que en algunas de las líneas de estudio existentes no se desarrollen instrumentos y metodologías específicas para su análisis y que, en algunos casos, se hagan esfuerzos para deducir el desarrollo de procesos que pueden no tener las mismas determinaciones que se observan en el sector rural.

El mercado de trabajo rural es un ámbito de estudio que se encuentra cruzado por las mismas estrategias de análisis utilizadas en el estudio del resto de la economía, por tanto sus procesos de explicación enfrentan dificultades análogas a las que presenta el estudio del sector rural.

Un factor determinante en el avance de los estudios del sector rural ha sido la baja calidad y confiabilidad, el alto grado de agregación y el difícil acceso de la información. Por ello, gran parte de los estudios existentes o bien se realizan sobre grandes agregados, o para el análisis de especificidades de los procesos los investigadores se ven obligados a efectuar estudios de caso.

Por esta forma de abordar los problemas es que si bien el mercado de trabajo ha sido analizado, su estudio no se ha hecho en forma integral, por lo que para comprender sus características y su evolución hay que hacer uso de los estudios que se han realizado para analizar las estrategias de reproducción de las familias en condiciones de elevada marginalidad, de los estudios sobre

migración rural, del análisis específico de las condiciones de vida y de ingreso de los jornaleros migrantes en los lugares de atracción, del análisis de los empleadores en su papel en la determinación de las relaciones contractuales y, de los estudios sobre las formas de competencia del segmento empresarial.

En la mayoría de dichos estudios se observa que los investigadores interesados en varios de los problemas relativos al mercado de trabajo y que los han analizado uno a uno, en sus resultados de investigación se enfrentan a incógnitas que sólo pueden ser abordadas incursionando en líneas de investigación subsiguientes sobre aspectos que, posteriormente, se reconoce que estaban relacionados. Dentro del conjunto de trabajos analizados, existen tres investigaciones que ubican al mercado de trabajo como el centro de sus estudios y, por tanto, subordinan el resto de sus reflexiones al análisis de su constitución. El primero de ellos es el trabajo de Jorge Balan, quien trata de desarrollar una teoría del mercado de trabajo rural para Latinoamérica, los otros son de Luisa Paré y Enrique Astorga, quienes ven al mercado de trabajo desde una perspectiva de clase, donde el análisis se subordina a la explicación del surgimiento del proletariado rural.

Como se puede observar, el mercado de trabajo rural muestra diferencias importantes respecto a los mercados de trabajo urbanos. Debido a esto, su análisis requiere considerar no sólo las características de la actividad productiva donde se inserta (nivel de integración de los empleadores con los mercados nacionales o internacionales, nivel de desarrollo de los productores, características de destino de sus productos, características del abastecimiento de su fuerza de trabajo y dinámicas de reproducción de las familias de los jornaleros), sino la forma en que interactúan estos factores para determinar las relaciones laborales de los mercados de trabajo específicos.

2.1. LA PERSPECTIVA DE JORGE BALAN

Jorge Balan en su estudio hace un esfuerzo por elaborar una teoría del mercado de trabajo en empresas agropecuarias con trabajadores migrantes. Lo interesante de este análisis es que es el primer esfuerzo de reflexión integral sobre el mercado de trabajo, por tanto, analiza la composición de la fuerza de trabajo, las características de los migrantes, las condiciones de oferta y demanda de trabajo, sus determinantes y las razones que explican la preferencia de los empleadores por un tipo de trabajadores.

Balan encuentra que la movilidad circular de la fuerza de trabajo se debe a que existen dos fuerzas contrapuestas. Primero, fuerzas centrípetas que surgían de la adhesión continua a la herencia tribal, reteniendo a la población en las áreas nativas; segundo, fuerzas centrifugas que provenían de las posibilidades de obtener un ingreso monetario fuera de ellas. Como resultado de la operación simultánea de estas fuerzas encontradas aparecía la migración circular.³⁵

La migración circular (en la que se distinguen varios subtipos) constituye una estrategia ingeniosa para maximizar los beneficios económicos que los migrantes obtienen de las oportunidades de empleo ligadas que existen para ellos en el sector urbano tradicional que ha involucionado. La migración permanente, en vez de mejorar su posición económica, aumentaría los costos de vida cotidianos y por lo tanto involucraría para la mayoría de los que se mueven de forma circular una pérdida económica.

³⁵ Jorge Balan, *Migraciones temporarias y mercado de trabajo rural en América Latina*, 1980, p. 7.

Con este tipo de migración se observa una serie de arreglos para permitir una estadía temporaria con un mínimo de costos y sobre todo sin realizar inversiones de largo plazo, especialmente en la vivienda.³⁶

De esta manera, las migraciones temporales son un mecanismo que utiliza el capital "para usufructuar de la fuerza de trabajo cuyo costo de producción y reproducción no paga sino parcialmente."³⁷

Para explicar esta división entre trabajo pagado y no pagado, Balan retoma y asume el razonamiento de Burawoy, quien señala que los costos de reproducción de los trabajadores migrantes se pueden dividir en dos: a) los costos de reproducción cotidiana y b) los costos de reproducción generacional, de tal manera que el mecanismo utilizado por el capitalista le permite asumir sólo los correspondientes a la reproducción cotidiana, en tanto que los otros los traslada a la comunidad de origen de los migrantes.³⁸

En su estudio Balan brinda una explicación sobre las condiciones que se deben de presentar para que los migrantes se asienten en las localidades de destino, sin embargo, esta explicación no es muy clara ya que hace uso de una comparación entre el trabajo temporal urbano y el trabajo temporal rural, en lugar de entrar a explicar la naturaleza del trabajo urbano, respecto al trabajo rural.

En el caso del trabajo urbano, éste cuenta con una cantidad importante de trabajos alternativos que se encuentran en el mismo espacio geográfico (la ciudad), y el trasladarse entre uno y otro tiene costos de transacción lo suficientemente bajos como para no ser considerados por los buscadores de

³⁶ *Ibid.*, p. 9.

³⁷ *Ibid.*, p. 10.

³⁸ Michael Burawoy, "The functions and reproduction of migrant labor: comparative material from Southern Africa and The United States", *American Journal Of Sociology*, V. 81, No. 5.

empleo. Por otra parte, los trabajadores urbanos, además de conocer las fuentes de empleo, su temporalidad y las condiciones para participar en ellos, tienen el perfil que los empleadores buscan entre los solicitantes de empleo.

Mientras que los empleos en el ámbito rural sobre las actividades que él señala (cultivos capitalistas de plantación) tienen la característica de que se desarrollan en espacios geográficos diferentes (rurales con reducidas alternativas de empleo), ya que los empleos existentes fuera del sector rural no son actividades que estén abiertas a los trabajadores migrantes, ya sea porque de acuerdo con los empleadores no cumplen con el perfil, porque no tienen la documentación mínima que se requiere para acceder a ellos (comprobantes de identidad, comprobantes de empleos previos), o bien porque en el estereotipo de los empleadores no son empleos para la población migrante.³⁹

Así, los determinantes que analiza para identificar la movilidad o el asentamiento de los jornaleros rurales no son adecuados en términos explicativos, ya que no son alternativas de los jornaleros temporales urbanos, respecto a los rurales, por tanto, la comparación carece de valor explicativo. Eso, fuera de considerar que la comparación la hace con respecto a un evento que sucedió con más de 100 años de diferencia, respecto al evento analizado.

En esta parte, el autor se queja del poco interés que existe de los investigadores para analizar en detalle los comportamientos de los trabajadores frente a la estructura de oportunidades de origen y destino (lo que permitiría explicar los factores para el asentamiento), lo que le permite concluir que esto

³⁹ Hay trabajos que, de acuerdo a la población urbana, no son para indígenas, para campesinos o en algunos casos, donde los trabajadores temporales rurales son extranjeros, para los extranjeros. Sin embargo, esta apreciación no se deriva de una observación sistemática de la población ocupada y sus habilidades específicas, sino que se parte de una concepción que los empleadores y la población local tienen sobre la población que acude a emplearse y sobre lo que ellos han llegado a identificar como las competencias de la población migrante.

representa un peligro del enfoque, ya que se ignoran “las variaciones y los cambios en las estructuras donde se insertan los fenómenos migratorios, a menudo dando por supuesto en vez de investigar cuál es la tendencia general de los mismos.”⁴⁰

El lugar común en los frecuentes errores de interpretación de Jorge Balan, al desarrollar su teoría sobre los mercados de trabajo rurales, consiste en que su base analítica la constituye un conjunto de investigaciones internacionales, donde los estudios sobre América Latina (lugar para el que pretende construir su teoría) son muy pocos y busca elementos de interpretación que, de alguna manera, expliquen por analogía una realidad que incluso en sus fuentes le parece ajena, ya que los estudios de caso son de países con poco nivel de desarrollo, además de que no hace un análisis de los mercados de trabajo específicos. De tal forma que, en ninguno de los materiales citados se analiza la agricultura de plantación en América Latina.

Lo que sí es importante en este trabajo es el intento de establecer un esquema analítico global, centrado en el mercado de trabajo. Por ello, lo más importante de su análisis no es el desarrollo, sino las preguntas que se hace, y la lógica en que estas preguntas se inscriben, factor con el que no cumplen la mayoría de los trabajos recientes.

Por otra parte, su investigación carece de actualidad en su explicación, ya que los cultivos de plantación para la agroindustria no son los que caracterizan a la agricultura moderna y, por tanto, los que explican los flujos de población hacia el campo.

⁴⁰ Jorge Balan, *op. cit.*, p. 11.

2.2. LOS ESTUDIOS SOBRE LA REPRODUCCIÓN DE LAS UNIDADES DE PRODUCCIÓN CAMPESINAS

En México, los estudios pioneros para la caracterización de los campesinos pobres se encuentran en los análisis que se hicieron para identificar la forma en cómo se reproducen los campesinos. El principal aporte de este tipo de estudios para el análisis del mercado de trabajo proviene de considerar que aun cuando se vive en una sociedad capitalista y existe una tendencia a la subordinación de las diferentes formas de producción al modo de producción capitalista, existe un núcleo de población que lo constituye la unidad económica campesina, donde se desarrolla una racionalidad diferente a la que prevalece en las decisiones de los diferentes agentes de la sociedad capitalista.

En este tipo de unidades, “la reproducción biológica, social y económica de la fuerza de trabajo se realiza a través del desempeño combinado de actividades de diversa índole en un sólo ámbito, que no admite la oposición entre una esfera doméstica y una esfera económica concebidas como departamentos estancos, y sólo reconoce una validez limitada a la contradicción entre la producción por cuenta propia y el trabajo para otros.”⁴¹

A diferencia de las familias que dependen exclusivamente del mercado, la familia campesina obtiene un ingreso global en el que intervienen “un conjunto de labores que no pueden cuantificarse en términos monetarios (a pesar de significar un gasto en trabajo) porque no hay la mediación del mercado; además, los individuos que las ejecutan no siempre reciben una

⁴¹ Kirsten Appendini, Marielle Pepin Lehalleuer, Teresa Rendón y Vania A. de Salles, *El campesinado en México: dos perspectivas de análisis*, 1983, p. 21.

remuneración en efectivo, ya que los miembros de la familia funcionan al mismo tiempo como agentes de la producción y como consumidores.”⁴²

Por otra parte, se observa que el crecimiento de las familias y la baja capacidad productiva de sus medios de producción generan un desequilibrio en la capacidad de reproducción de la misma, por lo que “se recurre al relacionamiento hacia afuera de la comunidad doméstica para contrarrestar las carencias de la reproducción biológica endógena a la comunidad.”⁴³

El desarrollo de mejores condiciones de producción en la sociedad, y en particular en la producción agrícola, genera una brecha cada vez más amplia en los precios relativos de las unidades de producción respecto a la sociedad en general, por lo que su inserción en la economía es cada vez más precaria. Los bienes que producen, conforme pasa el tiempo, se vuelven cada vez más onerosos en trabajo lo que provoca la reducción de su valor relativo y, con ello, disminuye también el valor de cambio de su trabajo, así como su capacidad de generación de riqueza para el intercambio. Pero a su vez, incrementa la necesidad de obtener ingresos monetarios para la compra de los bienes que su unidad de explotación no produce.

Así, “ante la imposibilidad de eludir su creciente participación en el mercado, para compensar su desventaja y complementar sus ingresos, los campesinos emigran en masa en busca de fuentes de trabajo permanentes o temporales donde emplear sus brazos. Uno de los objetivos de esta venta de fuerza de trabajo y su frecuente resultado reside en lograr que se reitere y refuerce la vinculación de los campesinos jornaleros a su tierra.”⁴⁴

⁴² Vania A. de Salles, “Una discusión sobre las condiciones de la reproducción campesina”, en Orlandina de Oliveira, Marielle Pepin y Vania Salles (coords.), *Grupos domésticos y reproducción cotidiana*, 1989, p. 153.

⁴³ Orlandina de Oliveira y Vania Salles “Reflexiones teóricas para el estudio de la reproducción de la fuerza de trabajo”, *Argumentos* Núm. 4, junio de 1988, p. 28.

⁴⁴ Marielle Pepin L. y Teresa Rendón, “Reflexiones a partir de una investigación sobre

Como se observa, los estudios sobre los procesos de reproducción de las unidades de producción campesina ofrecen elementos que nos permiten identificar las condiciones que explican, por un lado, las razones para que los campesinos pobres migren de sus lugares de origen, pero también establecen los elementos que al ser retomados y puestos en la perspectiva de los mercados de trabajo nos indican la influencia de los lugares de origen en las condiciones de negociación salarial de los migrantes.

2.3. LOS MERCADOS DE TRABAJO DESDE UNA PERSPECTIVA DE CLASE

Los estudios pioneros sobre los mercados de trabajo en México, desarrollados por Luisa Paré y Enrique Astorga Lira, se caracterizan por ser los primeros que han puesto en el centro de la discusión a los jornaleros como parte del mercado de trabajo, así como el análisis de las relaciones entre el capital y el trabajo.

En el trabajo de Luisa Paré⁴⁵ el centro del análisis es la caracterización de los jornaleros, esto lo hace mediante la identificación de la importancia que tiene para ellos la obtención de ingresos monetarios en el proceso de reproducción. Así, a quienes teniendo tierra, tienen también ingresos monetarios que representan más del 50 por ciento de su ingreso global, los cuales son por lo tanto relevantes en la reproducción de su familia, esta autora los define como semiproletarios,⁴⁶ es decir, los cataloga como personas que tienen un doble carácter: el de ser campesinos y el de ser proletarios. Por otra parte, a quienes se encuentran desposeídos de sus medios de producción y tienen como única fuente para la reproducción de su familia el salario que obtienen como jornaleros les

grupos domésticos campesinos y sus estrategias de reproducción", en Orlandina de Oliveira, Marielle Pepin L. y Vania Salles (coords.), *Grupos domésticos y reproducción cotidiana*, 1989, pp. 108-109.

⁴⁵ Luisa Paré, *El proletariado agrícola en México (campesinos sin tierra o proletarios agrícolas)*, 1977.

⁴⁶ *Ibid.*, p. 149.

llama proletarios agrícolas.

En algunos pasajes de su libro señala que en estudios de caso se observa que los jornaleros agrícolas que poseen tierra, con sus propios medios generan recursos que les permiten atender sus necesidades de subsistencia por un tiempo. Esto posibilita que se puedan contratar en las fincas capitalistas en forma intermitente. Esta forma particular de reproducción les permite, en determinadas condiciones, la aceptación de niveles salariales incluso por debajo de los ofrecidos a trabajadores migrantes que se ocupan en la región en las mismas actividades.⁴⁷

De igual manera, dice que el ingreso por salarios que obtienen los jornaleros actúa como una forma de subsidios para la reproducción de la finca familiar.⁴⁸ Sin embargo, en la misma lógica de su análisis se podría concluir lo contrario, ya que el trabajador temporal puede mantener esta forma de contratación y aceptar este nivel tan bajo de salarios debido a que resuelve sus condiciones de vida, por sus propios medios, en las temporadas en que no participa en relaciones contractuales salariales.

Otro de sus aportes al estudio de los mercados de trabajo rurales proviene de las descripciones que hace respecto a la forma en que se organiza el aprovisionamiento de los mercados de trabajo de la caña y del jitomate. En ellos señala cómo los productores organizan los procesos de reclutamiento de fuerza de trabajo desde regiones remotas hacia las zonas productoras, así como la forma en que se desarrolla la diferenciación salarial entre trabajadores migrantes y trabajadores locales en el mismo mercado de trabajo.

⁴⁷ *Ibid.*, p. 155.

⁴⁸ *Ibid.*, p. 156.

En el estudio de Enrique Astorga,⁴⁹ el centro de análisis es el mercado de trabajo. Su argumento gira a partir de definir a los jornaleros como “la mercancía humana”, así, analiza este mercado como en el que se produce, selecciona, distribuye compra y vende dicha mercancía. A los procesos migratorios los define como procesos de desalojo de fuerza de trabajo; a los de contratación como de selección, y a los flujos migratorios los identifica como procesos de transportación de la mercancía humana.

Entre sus aportaciones importantes a la comprensión de los mercados de trabajo rural, se encuentran las siguientes:

- Define a los procesos de abastecimiento de fuerza de trabajo como mecanismos utilizados por los empleadores, con el propósito de regular las condiciones salariales en las localidades de atracción. Al respecto, señala que: “cuando la oferta local es apenas superior a la demanda requerida, los productores —con el fin de mantener bajos los salarios— presionan para que aumente la oferta.”⁵⁰
- Señala que, en la medida en que los lugares de origen de la fuerza de trabajo son más lejanos se tiene que crear una infraestructura para su contratación y su traslado más desarrollada.⁵¹
- Observa que en los mercados de trabajo rurales la elevada intensidad con la que se realizan las actividades hace que los promedios de vida útil de los trabajadores se vuelvan cada vez más reducidos, por lo que los jornaleros de más de 35 años encuentran cada vez mayores dificultades para emplearse. Así, resulta que quienes superan esa edad,

⁴⁹ Enrique Astorga Lira, *Mercado de trabajo rural en México (la mercancía humana)*, 1985.

⁵⁰ *Ibid.*, p. 18.

⁵¹ *Ibid.*, p. 20.

“son desechos inservibles para esa actividad y tienen que marcharse de la región.”⁵²

2.4. ESTUDIOS RECIENTES SOBRE EL MERCADO DE TRABAJO

En los últimos 30 años, se han desarrollado cambios importantes en la producción de frutas y hortalizas a nivel mundial. Estos cambios se caracterizan por desarrollar procesos migratorios de gran magnitud, que al estar relacionados con el aprovisionamiento de fuerza de trabajo de regiones distantes, y con núcleos de población que cuentan con determinadas características que afectan su capacidad para defender su contratación se reflejan, en primer lugar en un incremento de las condiciones de precarización del empleo en las regiones de atracción. Estos procesos migratorios, en gran medida son comandados por los propios productores o empleadores de fuerza de trabajo, con el propósito de garantizar el aprovisionamiento de la fuerza de trabajo, así como con el de reducir los costos salariales y mejorar su condición competitiva en costos y, por tanto, en precios de venta de sus bienes.

Las difíciles condiciones de vida de los trabajadores migrantes han provocado el interés de investigadores, por lo que se han hecho estudios sobre sus condiciones de vida y de trabajo en diferentes países. En esta parte de la tesis, haremos referencia a los estudios realizados en España, Canadá, Argentina, Brasil y México. La selección se debe a que en estos países se han dado cambios importantes en la dinámica competitiva del sector agropecuario, lo cual ha generado cambios en las formas de contratación, así como en el desarrollo de normas que regulan el mercado de trabajo. Las modificaciones en el mercado de trabajo han sido más profundas y por tanto las acciones de los agentes también, por lo que el análisis de estos procesos permitirá un mejor

⁵² *Ibid.*, p. 38.

acercamiento al análisis del caso de México.

2.4.1. Los mercados de trabajo rural en España y Canadá

El retomar los estudios que se han hecho sobre los mercados de trabajo rural de España y Canadá tiene como propósito identificar las características de su entorno, ya que al ser países con un sector agropecuario desarrollado consideramos que nos permitirá establecer diferencias y similitudes que coadyuven a determinar los mecanismos que se establecen en esos mercados para regular las condiciones salariales y contractuales.

La primer diferencia de importancia entre esos mercados de trabajo y el nuestro reside en que en ellos hay un reconocimiento claro sobre los derechos de los trabajadores rurales; independientemente del estatus legal que se les dé, existe un marco normativo para su contratación, la regulación de su flujo, la recontractación en años posteriores y sobre sus condiciones laborales, entre las que se incluyen: salarios rurales claramente definidos y prestaciones. Asimismo, como parte de la regulación de este mercado existe un registro de trabajadores rurales de acuerdo a su origen y, en los casos de trabajadores extranjeros, existen normas para su ingreso al país.

El caso de España

En el caso español se han promovido cambios recientes en las leyes de inmigración con el propósito de que los trabajadores extranjeros se vean protegidos durante su estancia como trabajadores temporales. En la formulación de la ley se han visto avances y retrocesos, por ejemplo: “la ley 7/1985 estaba orientada, fundamentalmente, a regular los requisitos de entrada, residencia, trabajo y expulsión, la ley 4/2000 pretendía que los extranjeros que se establecieran en España se equipararan para efectos constitucionales a los

españoles.”⁵³ Posteriormente, se dio marcha atrás en la ley con la promulgación de una nueva denominada “Ley 8/2000 [que] suspende el mecanismo de regularización automática, elimina las motivaciones en las denegaciones de visado, recorta los derechos de los inmigrantes indocumentados, incluyendo los derechos de reunión, manifestación, asociación, sindicación y huelga, y modifica el régimen disciplinario para poder internar y expulsar a extranjeros sin permiso de residencia. El acceso al mercado de trabajo continúa con el sistema de cupos o contingentes anuales y sigue vigente la cláusula de prioridad nacional.”⁵⁴

“En esta segunda fase, como medida que se debe remarcar, se introduce la obligación de no estar en España cuando se inicien los trámites para conseguir el contrato de trabajo. Esta disposición es clave pues obliga a las personas indocumentadas en España a retornar a sus países para regularizar su situación, aunque no hay garantía de que ello suceda así.”⁵⁵

Sin embargo, a pesar de que existe una regulación donde se establecen hasta las condiciones de la vivienda y la atención a la salud, en España se han desarrollado estrategias por parte de los productores para no cumplir con las condiciones de trabajo y de vivienda establecidas en la ley. Para ello, los productores han empezado a desplazar a la población magrebí, por población de Europa del este, por medio de contrataciones de origen.⁵⁶ Por ejemplo, en Huelva, España, en el año 2002 se hicieron contrataciones de origen de trabajadoras de Bulgaria, Polonia y Rumania por una cantidad de 7,000; en 2003 se incrementó a 12,000; en 2004 a 19,800, y en 2005 a 22,000 mujeres, lo

⁵³ Eugenia Relaño Pastor, “Los continuos cambios de la política de inmigración en España”, en *Migraciones Internacionales*, No. 3, enero-julio, 2004, p. 112.

⁵⁴ *Ibid.*, p. 116.

⁵⁵ Estrella Gualda Caballero y Marta Ruiz García “Migración femenina de Europa del Este y mercado de trabajo agrícola en la provincia de Huelva, España”, en *Migraciones Internacionales*, No. 4, julio-diciembre, 2004, p. 46.

⁵⁶ *Ibid.*, p. 55.

que ha significado el desplazamiento de igual número de trabajadores de origen africano con residencia en España.⁵⁷

Otro cambio importante que se ha desarrollado en el mercado de trabajo español es que se le da preferencia a la contratación de mujeres con niños.⁵⁸ Dicho cambio tiene gran importancia por dos razones: la primera es que se trata de desplazar a los trabajadores marroquíes, ya que los empleadores consideran que son flojos y no quieren trabajar,⁵⁹ además de que exigen mejores condiciones de ingreso y de trabajo; la segunda es que, por ejemplo, para las mujeres rumanas en su país los salarios son sustancialmente menores,⁶⁰ de tal forma que los que se les ofrecen son atractivos, a esta situación se suma que al tener hijos, se encuentran obligadas a trabajar toda la temporada y retornar a sus lugares de origen.

La contratación de trabajadoras temporales en Rumania y Marruecos ha sido una estrategia por parte de los empleadores para mantener bajos los salarios, ya que en la región de Huelva, que es el lugar de donde se obtuvo información, se aprecia un desempleo de 32,400 personas en el medio rural, mientras que la contratación de jornaleras en los países de origen⁶¹ es similar en número a la población desempleada. Con esto se genera un exceso de

⁵⁷ Tomado de

<http://www.diagonalperiodico.net/pdfs01/39enelalambre.pdf#search='Migrantes%20en%20Huelva'>

20 de mayo de 2006.

⁵⁸ <http://estrecho.indymedia.org/newswire/display/67208/index.php> consultado 19 de mayo de 2006.

⁵⁹ La exclusión de este núcleo de población, se hace usando el mismo estereotipo que se utilizó en su momento, para justificar la exclusión de los trabajadores españoles y promover la incorporación de jornaleros marroquíes.

⁶⁰ El salario mínimo general en Rumania, era de 69.12 euros mensuales en 2005, mientras que el salario mensual ofrecido en España, fue de 798.96 euros. Tomado de *eiroline. minimum wages in Europe* <http://www.eurofound.europa.eu/eiro/2005/07/study/tn0507101s.html> consultado en mayo 19 de 2006.

⁶¹ Marruecos, Rumania y Polonia entre otros.

fuerza de trabajo, lo que presiona los salarios a la baja y a su vez vuelve poco atractivo el trabajo en el campo para la población local.⁶²

Como se observa, España como un contexto de atracción presenta condiciones ampliamente atractivas respecto a las condiciones de origen de la población jornalera, además de que no sólo es un destino para el trabajo en el campo, sino que ofrece condiciones para el asentamiento de la población, lo que provoca que más del 30 por ciento de los inmigrantes, a pesar de que se comprometen por escrito a retornar a sus lugares de origen, se queden en el país.

El caso de Canadá

En la agricultura canadiense el trabajo de los jornaleros se encuentra regulado de forma similar a España bajo el Programa de Trabajadores Agrícolas Temporales México-Canadá, establecido desde 1974. Los trabajadores que ingresan bajo este programa son seleccionados por la Secretaría del Trabajo y Previsión Social de México (STPS), quienes ingresan de esta manera a Canadá, son asistidos (cuando menos formalmente) por personal de los consulados Generales de México en ese país. De acuerdo con la página web de la STPS estos trabajadores se encuentran distribuidos en cerca de mil granjas,⁶³ laborando en cultivos de verdura, tabaco, frutas e invernaderos. La mayoría arriba durante el verano y algunos desde enero. Su estancia máxima en Canadá es de ocho meses.

⁶² Al respecto, la Unión Nacional de Trabajadores, señala que este proceso está convirtiendo a la región en una zona de desempleados de lujo, ya que son trabajadores que con el bajo nivel de salarios ofrecidos tienen pocas posibilidades de ocuparse. Tomado de <http://www.rebelion.org/noticia.php?id=45042> consultado 15 de abril de 2007.

⁶³ El Censo Agrícola de Canadá señala que en el 2001 había 25,000 jornaleros mexicanos, de los que 13,000 estaban en Ontario.

Los trabajadores inmigrantes en Canadá, a diferencia de los de España, no han desplazado a la población nativa en el trabajo del campo. El campo canadiense ha sido un mercado de trabajo que tradicionalmente ofrece salarios muy por debajo de los salarios urbanos, ofrecen empleo temporal y, en general, existe una mayor inestabilidad laboral que en el común de la economía, razones por las cuales el trabajo en el campo no ofrece ningún atractivo para los trabajadores locales. En un cálculo hecho por María Antonieta Barrón, el salario medio agrícola en Ontario era de 9.28 dólares canadienses por hora, mientras que el de los jornaleros mexicanos en esa zona era de 6 dólares canadienses por hora. Así, en una actividad intensiva en mano de obra, en donde la demanda laboral se está cubriendo cada vez más con inmigrantes que cobran un 30 por ciento menos que los pobladores nativos,⁶⁴ las actividades agrícolas pueden mantener su competitividad gracias a esta estrategia de aprovisionamiento de mano de obra extranjera y temporal.

Los agricultores canadienses siempre han tenido dificultades para encontrar trabajadores suficientes para ayudar a plantar y cosechar sus cultivos.⁶⁵ A lo largo de los años, "el gobierno canadiense ha intentado ayudar a los agricultores a obtener una mano de obra fiable y suficiente. Ha establecido programas de verano para estudiantes y centros de mano de obra agrícola. En las décadas de 1950 y 1960, los propietarios de granjas de Ontario solicitaron al gobierno federal que permitiera trabajar en Ontario durante parte del año a trabajadores procedentes del Caribe."⁶⁶

Los trabajadores mexicanos están protegidos por las leyes laborales canadienses y cuentan con seguro de vida y de gastos médicos. El Programa

⁶⁴ María Antonieta Barrón, "Los trabajadores mexicanos en los mercados de trabajo agrícolas de USA y Canadá. El caso de los jornaleros en Salinas, Greenfield y Watsonville, California, USA, y Simcoe, Ontario, Canadá", *Revista Mexicana de Estudios Canadienses*, México, 2005, p. 56.

⁶⁵ Heather Gibb, *Trabajadores agrícolas de tierras lejanas*, The North-South Institute, The Ontario Trillium Foundation, Canadá, 2006.

⁶⁶ *Ibid.*, p. 6.

es monitoreado por las representaciones consulares de México en Canadá y se revisa anualmente por representantes de los gobiernos de ambos países.”⁶⁷

No obstante la existencia de un programa de trabajadores temporales, en una estimación que hace Antonieta Barrón, a partir de datos censales, aproximadamente la mitad de los mexicanos que trabajan en la agricultura canadiense ingresan al programa por fuera de este mecanismo.⁶⁸

La existencia del programa no exenta de violaciones a las condiciones de contratación, ya que según señala el artículo de Blanche Petrich en *La Jornada*, otra “cláusula violada es la que fijaba un mínimo de ocho horas de trabajo diarias con un pago de 8.30 dólares canadienses por hora, el verdadero imán que hace que decenas de miles de campesinos que llegan a leer los avisos del programa en los diarios locales, en sus pueblos, se enganchen como braceros en la millonaria agroindustria de Canadá.”⁶⁹

Aparte de que los salarios que perciben los jornaleros agrícolas en Canadá son bajos, respecto a los salarios regionales, éstos varían en función de las condiciones climáticas que prevalecen en los períodos de trabajo, así como por las variaciones que presentan los productos en el mercado. Como ejemplo de esta situación, la autora cita el caso de la agroindustria de la mora:

...la temporada de la mora está terminando, las lluvias anuncian el invierno y, aunque el contrato vence hasta diciembre -es por cinco meses y 15 días-, los migrantes ahora son empleados cuatro horas al día, con la evidente merma de

⁶⁷ Tomado de <http://www.consulmex.com/esp/programadetrabajadoresagricolas.asp> 20 de mayo de 2006.

⁶⁸ María Antonieta Barrón, “Trabajadores agrícolas mexicanos en Ontario y California. El caso de los jornaleros en Salinas, Greenfield y Watsonville, California, USA y Simcoe, Ontario, Canadá”, *Revista Mexicana de Estudios Canadienses*, Núm. 9, México, 2005, p. 54.

⁶⁹ Blanche Petrich, *La Jornada*, 1º de octubre de 2005. Tomado de <http://www.jornada.unam.mx/2005/10/01/040n1soc.php>, 18 de mayo de 2006.

su cheque semanal. No saben qué les depara de un día a otro en la medida en que baje el termómetro.⁷⁰

El mercado de trabajo rural en Canadá muestra diferencias importantes respecto a los mercados existentes en otros países, ya que se trata de un mercado de trabajo de nicho, en el sentido de que por sus condiciones se encuentra reservado a extranjeros dispuestos a obtener ingresos superiores a los que brinda su mercado de trabajo de origen.

Entre los aportes más importantes en los estudios sobre los trabajadores migrantes en estos dos países se encuentran básicamente tres:

1) Los contextos de recepción, en términos de Portes (1995), son determinantes en la situación de los trabajadores extranjeros en el mercado de trabajo local, situación que, a su vez, se encuentra ligada a factores político-económicos.

2) Los procesos de sustitución de la mano de obra agrícola local están sujetos a factores fundamentalmente económicos, es decir, los trabajadores locales no muestran disposición a incorporarse al trabajo agrícola, ya que los salarios y las condiciones laborales son precarias y sólo resultan atractivas para jornaleros provenientes de regiones o países en condiciones de una mayor pobreza relativa.

3) Los procesos de inserción laboral de los extranjeros están marcados por las posibilidades de empleo que hasta ahora ha presentado el sector agrícola.⁷¹

⁷⁰ *Ibid.*

⁷¹ Estrella Gualda Caballero y Marta Ruiz García, *op cit.*, p. 39.

2.4.2. El mercado laboral rural en América Latina

Los procesos de reestructuración productiva que se desarrollan en el mundo, desde la década de los ochenta, generan profundos cambios en la estructura productiva de América Latina; desde entonces, hasta la fecha, se observa un fuerte desarrollo del sector agroexportador de frutas y legumbres frescas. Entre los principales cambios que presenta este sector se encuentra el crecimiento de empresas que tienden a desestacionalizar la oferta de productos agrícolas, mediante la integración de regiones productivas cada vez más amplias, y con una fuerte asociación con capitales extranjeros que participan en los procesos de siembra, selección, transporte y comercialización nacional e internacional de los productos, y en donde los productores, mediante estas asociaciones, tienden a ser cada vez más diversificados.

Este cambio en la formas de competencia y en la diversificación productiva es un factor que incrementa las actividades agronómicas de cosecha y de procesamiento (selección y empaque) en los enclaves productores, lo que concentra y amplía los períodos de demanda de mano de obra, generando condiciones de trabajo cada vez más estables en las regiones productoras.

Mónica Bendini señala que el proceso de reestructuración de la agricultura Argentina se logró "sobre la base de la modernización productiva con adopción tecnológica selectiva y de la flexibilización de la mano de obra, en especial en las etapas postagrícolas. El resultado es la profundización de la integración en las cadenas de valor agrícola, con niveles crecientes de concentración y trasnacionalización."⁷²

⁷² Mónica Bendini y Norma Gallegos, "Nuevas formas de intermediación en un mercado tradicional de trabajo agrario", en *Trabajo y Sociedad*, No. 4, Vol. III, marzo-abril, Santiago de Estero, Argentina, 2002. Tomado de <http://www.unse.edu.ar/trabajosociedad/Bendini1.htm> el 20 de abril de 2006.

Por otra parte, los cambios técnicos operados en la agricultura atenúan la estacionalidad...

...en la producción primaria, que es la más importante en la etapa de acondicionamiento y embalaje. En el valle de San Francisco es posible producir frutas durante todo el año (dos cosechas y media de uva, por ejemplo), lo que permite el uso continuo de los recursos productivos a lo largo del tiempo. Por otro lado, aunque la cosecha de mango esté más concentrada en los meses de octubre a febrero (otoño e invierno europeo), es posible producir también todo el año. El desarrollo de investigaciones sobre nuevas variedades de plantas y/o sobre las formas de inducir o retardar la fase de maduración de las frutas y espaciar la cosecha, permite a los productores y exportadores de ambas regiones responder a las demandas puntuales de los mercados.⁷³

De la misma manera que se están desarrollando cambios en la estacionalidad del trabajo se está operando una diferenciación en las formas de emplear trabajadores, lo que alude a un proceso de segmentación de mercado *sui generis*.

Existe un segmento de trabajadores sin especialización que se divide en dos subgrupos, por un lado se encuentran los trabajadores permanentes sin suspensión, ligados a las diversas actividades culturales en las plantaciones y, por otro, un numeroso grupo de trabajadores que se contratan en los períodos picos de cosecha, los que se encuentran ligados al corte, selección y empaque de los productos.

De igual forma, se distingue otro núcleo de trabajadores técnicos “vinculados a las nuevas tecnologías, constituyéndose en el núcleo central o fuerte del proceso de producción. Es frecuente que este tipo de personal cumpla también tareas en la producción primaria.”⁷⁴

⁷³ Josefa Cavalcanti y Mónica Isabel Bendini, “Hacia una configuración de trabajadores agrarios en la fruticultura de exportación de Brasil y Argentina”, en Norma Giarraca (comp.), *Una nueva ruralidad en América Latina*, Buenos Aires, CLACSO, 2001, p. 346.

⁷⁴ Cavalcanti, *op cit.*, p. 349.

Así, los efectos más importantes que genera la modernización de la agricultura Argentina es la desestacionalización del trabajo, el surgimiento de nuevas posiciones laborales relacionadas con las labores postcosecha y la disminución relativa del número de trabajadores, derivado de los cambios tecnológicos.⁷⁵

Hasta los años ochenta el déficit de mano de obra estacional que se generaba en los periodos de elevada demanda era cubierto por trabajadores estacionales trasandinos, en su mayoría campesinos del sur de Chile. A partir de la década de los noventa se reducen las migraciones estacionales de origen chileno y se observa una presencia creciente de trabajadores del noroeste del país.⁷⁶

Entre los factores que explican este proceso existen dos que son muy importantes: por una lado se encuentra el deterioro de las condiciones de vida de las regiones que hoy suministran esta mano de obra y, por otro, el escalonamiento "de cosechas a lo largo del año establece una relación más permanente entre el trabajador y el patrón/empresa."⁷⁷

En el desarrollo agroindustrial frutícola de valle de San Francisco, Brasil, la presencia de trabajadores temporales no es significativa. La mayor parte de la mano de obra es permanente. Dentro de esta categoría de trabajadores es relevante la mano de obra familiar, ya que aproximadamente el 60 por ciento son pequeños productores (el 40 por ciento restante corresponde a explotaciones con organización empresarial del trabajo). El resto de la fuerza de trabajo permanente y temporaria está conformada por asalariados que viven en

⁷⁵ Mónica Bendini y Pedro Tsokougmagkos (coords.), *Transformaciones agroindustriales y laborales en nuevas y tradicionales zonas frutícolas del norte de la Patagonia*, Cuaderno del GESA 3 y PIEA 10, Universidad de Buenos Aires, Argentina, 1999. Tomado de J. Cavalcanti, *op cit.*, pp. 349-350.

⁷⁶ Cavalcanti, *op cit.*, p. 350.

⁷⁷ *Ibid.*, p. 351.

la periferia de las principales ciudades del valle de San Francisco. La mano de obra permanente realiza diferentes labores: irrigación, poda, raleo, etcétera. Son trabajadores polivalentes que deben conocer todas las tareas e incluso, en algunos casos, cuando la empresa lo requiere, el trabajador puede rotar entre las labores de campo y de empaque o viceversa, siempre dentro de un mismo cultivo (en general no circulan entre diferentes cultivos, por ejemplo, entre mango y uva).⁷⁸

A semejanza de lo que ocurre en la región argentina, "los empresarios expresan cierta preferencia en cuanto al origen de la mano de obra para la realización de determinadas tareas. Las diferencias -étnicas, entre otras- son utilizadas para establecer la forma y las características de la inserción laboral,⁷⁹ ya sea permanente o temporal, de cada grupo de migrantes en el proceso productivo de la fruticultura regional."⁸⁰

El resto de la mano de obra temporaria está representada por trabajadores que se fueron radicando en la región. La diversidad de cultivos y de tareas culturales que deben llevarse a cabo a lo largo del ciclo productivo anual permite que aun sin ser trabajadores permanentes puedan tener trabajo a lo largo del año, ya sea en una misma empresa o en forma alternativa en diferentes empresas. Esta mano de obra podría asimilarse a la categoría de "trabajador permanente discontinuo" mencionada en el caso argentino.

⁷⁸*Ibid.*, pp.351-352.

⁷⁹ Como se observa, también en el caso sudamericano, se hace uso del estereotipo, como un mecanismo de asignación de actividades, ya que no es posible identificar científicamente, cómo influyen los elementos de origen de la población, en sus capacidades para desarrollar cierto tipo de actividades, o para ser incapaz de realizarlas.

⁸⁰ Josefa Cavalcanti "Globalização e processos sociais na fruticultura de exportação do vale do São Francisco", en J.S.B Cavalcanti (org.) *Globalização, trabalho, meio ambiente*, 1999. Tomado de Cavalcanti, *op cit.*, p. 359.

Como ya se señaló, la agricultura argentina tiene grandes requerimientos de mano de obra en las regiones de mayor dinamismo agrícola, y éste es solventado mayoritariamente con trabajadores chilenos y del nordeste del país, aunque también se incorporan trabajadores temporarios locales, mismos que forman parte de antiguos migrantes asentados.⁸¹

Uno de los mecanismos de intermediación más importantes que se dedica al trabajo de “enganche clave desde los años setenta es la figura del “transportista”. Este actor difunde y amplía las posibilidades de trabajo en los lugares de origen de los trabajadores no locales o “afuerinos” a través de diferentes formas de convocatoria -medios locales de comunicación (radio, televisión), o bien por medio de un llamado telefónico a un referente de amplia trayectoria laboral en la región frutícola, el que se convierte en “convocante” de otros trabajadores. El transportista resulta la figura clave de mediación entre las áreas de origen de estos trabajadores estacionales y los productores familiares o grandes empresas integradas demandadoras de mano de obra en las áreas de destino, configurando un sistema dinámico de enlace laboral.”⁸²

Otro es el caso del “estado tucumano que facilitó, en los años noventa, el traslado de trabajadores a la región frutícola de la Patagonia, o el caso más reciente del propio estado neuquino que impulsa el traslado temporario de trabajadores frutícolas locales a regiones de Murcia, España, mediante acuerdos internacionales.”⁸³

⁸¹ Este componente (los antiguos trabajadores migrantes asentados) es un elemento que es cada vez más característico de la agricultura capitalista actual, ya que en todos los países analizados, se observa que dadas las modificaciones en la duración de la oferta de trabajo en las regiones de atracción, cada vez se está convirtiendo en una situación común, que los migrantes encuentren condiciones para su arraigo.

⁸² Martha Radonich, Norma Steimbregger y María Ozino C., “Cosechando temporadas”, tomado de Mónica Bendini y Norma Gallegos, *op cit.*

⁸³ Mónica Bendini y Norma Gallegos, *op cit.*

De esta manera, se ha ido desarrollando, en este mercado de trabajo tradicional agrario, un entramado de relaciones de proximidad –amigos, parientes, conocidos del pueblo–, así como de relaciones menos personales –transportistas, convocantes, capataces, sindicalistas, agentes del estado, iglesias– que intervienen en la regulación de la oferta de trabajadores y demanda de las empresas.

El mecanismo que con mayor regularidad se usa para regular la oferta de trabajo, así como para reducir los efectos en los costos que la demanda estacional genera, es la contratación de trabajadores en regiones lejanas al *hinterland* del mercado de trabajo agropecuario estudiado.

Además de este mecanismo, en Argentina se ha desarrollado un proceso tendiente a eludir las leyes laborales y a invisibilizar determinadas formas de contratación de trabajadores entre los cuales se encuentran los menores de edad. A este proceso se le denomina terciarización y se desarrolla mediante pseudo cooperativas de trabajo que prestan servicios a terceros. "Estas cooperativas, actuando en un marco de aparente legalidad, constituyen en realidad pseudocooperativas de trabajo que operan en fraude a la ley laboral. Representan uno de los aspectos más extremos de la flexibilización, la absoluta precarización de la relación contractual ya que transforman al trabajador que de hecho actúa en relación de dependencia, en un trabajador pseudoautónomo, "asociado", que percibe bajos salarios, carece de estabilidad, aportes previsionales, beneficios asistenciales, protección ante accidentes, enfermedades y demás beneficios que otorga la legislación laboral."⁸⁴

Esta modalidad de precarización del contrato de trabajo que tuvo auge en Argentina a inicio de los años noventa y aparece muy vinculada al desarrollo de nuevas áreas productivas, en especial en el sector de la agroindustria de

⁸⁴ Mónica Bendini y Norma Gallegos, *op. cit.*

frutas, presenta un significativo desarrollo en zonas como la de San Pedro en la provincia de Buenos Aires, la citrícola de Tucumán, la de Mendoza y más tardíamente en la cuenca del río Negro.”⁸⁵

2.4.3. Estudios recientes sobre México

En los estudios recientes sobre México se advierten dos perspectivas de análisis, la desarrollada por Sara Lara y Hubert C. de Grammont, que se centra en los procesos de flexibilización tanto del proceso productivo como del proceso de trabajo, y la de Antonieta Barrón, que señala que los mercados de trabajo son segmentados y se definen por las características de los productores y por el destino de la producción.

2.4.3.1. La perspectiva de la flexibilización

Hubert C. de Grammont, señala que el período actual se “caracteriza por una crisis de larga duración que ha conducido a una gran concentración de capital y a una fuerte reestructuración productiva del sector que han dado origen a una agricultura flexible.”⁸⁶

Los elementos que caracterizan a esta agricultura flexible son, en primer lugar:

...una gran diversificación productiva que supone la reorientación de una parte de la producción hacia cultivos de exportación no tradicionales; en segundo lugar, la descentralización de las estructuras de las empresas hacia formas de operación más flexibles que se basan cada vez más en nuevos procesos de asociación entre productores; en tercer lugar, la incorporación de tecnologías ahorradoras de energía y la adopción de plantas de larga vida de anaquel; en cuarto lugar, la creación de cadenas de comercialización y la diferenciación comercial del producto; en quinto lugar, una gran movilidad de las empresas y su dispersión geográfica (empresas globales) por nuevas regiones del país o en

⁸⁵ *Ibid.*

⁸⁶ Hubert C. Grammont de (coord.) *Empresas, reestructuración productiva y empleo en la agricultura mexicana*, IIS, UNAM-Plaza y Valdés, México, 1999, p. 23.

otros países del continente; en sexto lugar, el desarrollo de formas de organización flexible del trabajo que afectan el mercado de trabajo rural, las cuales se basan a menudo en la refuncionalización de viejas formas de empleo.⁸⁷

Este proceso significa la ampliación de la gama de productos de exportación, la inserción en el mercado masivo de productos de consumo nacional en el que se logra competitividad y el desarrollo de una especialización productiva, es decir, la diversificación productiva se mantiene en un grupo de productos que pueden *fabricarse sobre una base más o menos común, aunque se dirijan a mercados distintos*.⁸⁸

Otra estrategia que ha fortalecido la posición competitiva de las empresas es la asociación productiva en diferentes aspectos y niveles, la que desempeña "un importante papel en la modernización de la pequeña fracción exitosa de las empresas. Esta modernización se da en diferentes aspectos de la empresa y sigue las pautas de la flexibilización industrial: diversificación de la producción, mayor eficiencia tecnológica, mayor administración de la mano de obra, eliminación de intermediarios en la comercialización e integración con el sector agroindustrial o agrocomercial."⁸⁹

Además de que las grandes empresas, "está(n) dando paso a nuevas estructuras de organización empresarial descentralizadas con unidades de producción autónomas las unas de las otras, que permiten fraccionar los riesgos inherentes a la apertura comercial y limitar los efectos de los fracasos que pudieran poner en peligro al conjunto de la empresa."⁹⁰

⁸⁷ *Ibid.*, pp. 38-39.

⁸⁸ Sara María Lara y Hubert C. De Grammont, "Reestructuración productiva y mercado de trabajo rural en las empresas hortícolas", en Hubert C. De Grammont, *op.cit.*, p. 40.

⁸⁹ *Ibid.*, p. 45.

⁹⁰ *Ibid.*, p. 43.

Como se observa, los autores desarrollan un conjunto de argumentos que nos permite identificar la estrategia de las grandes empresas agropecuarias, como una estrategia competitiva basada en la producción flexible.

De tal forma que, si la producción es flexible, ésta se ve acompañada con procesos de contratación de la fuerza de trabajo flexibles.

Otra característica de este proceso, según estos autores, es la “creciente incorporación de mujeres para el trabajo en empaques, invernaderos y plantas de procesamiento, actualmente, en la agricultura orientada a cubrir nichos de mercado en donde es indispensable una organización del trabajo que permita una producción de alta calidad, existe un amplio proceso de feminización.”⁹¹

Las empresas que dominan la producción hortícola operan en varios estados del país, ya que esto les permite la flexibilidad productiva necesaria y responder así a las posibilidades del mercado.⁹²

El mercado de trabajo de la agricultura moderna presenta dos tipos de flexibilidad. Por un lado se “basa en una flexibilidad cuantitativa (trabajo temporal, sin horarios fijos, pago por una tarea o por pieza, etc.) que convive con otro sector moderno, el cual integra elementos de una flexibilidad moderna o cualitativa (con exigencias de calificación, polivalencia e implicación para la fuerza de trabajo), pero en donde se mantienen las condiciones de empleo precario y una segmentación sexual de la fuerza de trabajo.”⁹³

De igual forma, Sara Lara identifica que en la asignación de los puestos de trabajo se observa una flexibilidad cuantitativa, la que se aprecia “a través

⁹¹ *Ibid.*, p. 60.

⁹² *Ibid.*, p. 53.

⁹³ *Ibid.*, p. 62.

del cuadro de registro de procesos de trabajo, que los puestos que ocupan las mujeres ofrecen mayor flexibilidad en términos de contratación (horarios, temporalidad) y de formas de pago (destajo por productividad y otras). Por su parte se buscó estudiar la flexibilidad cualitativa a través de tres elementos: calificación, polivalencia e implicación, encontrando que los puestos femeninos ofrecían mayores posibilidades de contar con estas cualidades."⁹⁴

2.4.3.2. La perspectiva de los mercados de trabajo segmentados

Otra corriente de análisis de los mercados de trabajo rurales en México es la que señala que los mercados de trabajo se pueden dividir en dos grandes grupos, los mercados de trabajo primarios y los mercados de trabajo secundarios.

La diferenciación entre mercados de trabajo primarios y secundarios se determina en función de su grado de desarrollo, es decir, los primarios son los más desarrollados y los secundarios, los menos.⁹⁵

Los mercados de trabajo primarios se caracterizan por constituirse por productores grandes, orientados al comercio exterior, por lo que la venta de los productos exige que se desarrollen toda una cadena de producción-empaque y actividades de corte, lavado, selección, y empaque del producto. Así, por la cantidad de trabajadores involucrados en las actividades de cosecha y postcosecha se genera una gran división del trabajo.

⁹⁴ Sara María Lara, "Notas metodológicas para el estudio del mercado de trabajo rural", en Roberto Diego (coord.), *Investigación Social Rural (Buscando Huellas en la arena)*, UAM-Plaza y Valdés, 2000, p. 180.

⁹⁵ Antonieta Barrón, "Características de los mercados de trabajo en los cultivos no tradicionales de exportación. El caso de las hortalizas en México", en Antonieta Barrón y Emma Lorena Sifuentes (coords.), *Mercados de trabajo rurales en México. Estudios de caso y metodologías*, 1997, p. 41.

Existen otros mercados de trabajo en los que la mayoría de los productores de hortalizas son de pequeño tamaño, se encuentran orientados al mercado interno,⁹⁶ y como el destino final del producto no es muy exigente en cuanto a calidades, se desarrolla un proceso de trabajo orientado exclusivamente a la separación de producto con un grado de madurez que permita un traslado adecuado a los centros de acopio. Por otra parte, el tamaño de los predios plantea una reducida demanda de mano de obra, por lo que la división del trabajo es muy simple, ya que es básicamente de corte, acarreo y empaque.

En este caso, se considera que la segmentación de mercados existe, pero no de la manera clásica (señalada por Piore). En el sector agrícola mexicano "encontramos segmentos claramente definidos, es decir, que el mercado de trabajo de las hortalizas a su interior muestra segmentos, partes de un todo bien definidos que no se mezclan, desde el predio hasta el empaque, que nos permite identificar al segmento de jornaleros respecto a los trabajadores del empaque."⁹⁷

Así, los segmentos están definidos en "primer lugar (por) la etnia y en menor medida la escolaridad. Indígenas y analfabetas trabajan en las actividades más agotadoras y de menor remuneración, la de jornaleros; en tanto que mestizos y más urbanizados trabajan en las ocupaciones del empaque. Pero a diferencia de los segmentos entre mercados de Piore, los segmentos en los mercados rurales no se dan entre mercados sino intra mercados."⁹⁸

⁹⁶ *Ibid.*, p. 43.

⁹⁷ Antonieta Barrón Pérez et al., *Apertura económica en las frutas y hortalizas de exportación en México. Un acercamiento al estudio de la segmentación de los mercados de fuerza de trabajo*, 1999, p. 49.

⁹⁸ *Ibid.*

En este planteamiento, los segmentos del mercado de trabajo se mantienen tanto en los mercados de trabajo primarios, como en los secundarios, ya que se reconoce que los trabajadores que se ofrecen en determinadas posiciones no demandan trabajo en las otras, además de que esta segmentación se ve reforzada por los empleadores, ya que ellos reservan los empleos en función del conocimiento que tienen sobre el desempeño de los jornaleros que contratan.⁹⁹

2.5. CONCLUSIONES

De los estudios sobre la reproducción de las unidades de producción campesinas se puede concluir que la coexistencia de dos formas de producción: capitalista y precapitalista son factores que explican dos formas diferentes de reproducción. Y que mientras el primero domina el conjunto de las relaciones del mercado, el segundo es parte importante en la explicación de los salarios rurales ya que como una proporción de los costos de su fuerza de trabajo son externalizados a las unidades de producción campesina, permite que en la formación del valor de la fuerza de trabajo una parte de ella no sea cubierta por las empresas capitalistas y, precisamente, esta parte no cubierta del salario es la que les permite mantener su competitividad, respecto empresarios de otras latitudes.

Así, una parte importante de la capacidad competitiva de las empresas rurales capitalistas en la actualidad se genera en las comunidades de origen de los jornaleros agrícolas, y en las formas de reproducción de las unidades de producción campesina.

Los aportes de los trabajos donde a la fuerza de trabajo se le concibe desde una perspectiva de clase tienen la virtud de hacer un análisis global de

⁹⁹ *Ibid.*, p. 151.

los mercados, por lo que su contribución reside en la identificación de los mecanismos de aprovisionamiento de fuerza de trabajo desde regiones lejanas a las zonas de atracción, y su efecto como mecanismos reguladores de las condiciones salariales, esto lo dejan claro, cuando hablan sobre la forma en que los empleadores se abastecen de fuerza de trabajo para las labores de cosecha y empaque, con el propósito de regular a la baja los salarios.

En los estudios sobre España y Canadá, el análisis se centra en la importancia que tiene para el desarrollo y consolidación de la agricultura comercial de los países desarrollados, la existencia de flujos de trabajadores regulados por las empresas agrícolas y el gobierno, donde a pesar de garantizar determinadas condiciones de ingreso, de residencia y de contratación, se está en la constante búsqueda de regiones con condiciones de vida cada vez más precarias, que permitan mantener los ingresos de los trabajadores muy por debajo del promedio salarial nacional, lo que les permite mantener su ventaja competitiva.

Otros elementos con los que contribuyen estos estudios, son los relacionados con la existencia de un entorno institucional, en el que la sociedad trata de establecer ciertas condiciones de equidad en la incorporación de los trabajadores migrantes, aún cuando éstos sean extranjeros. Pero a su vez, lo que nos demuestran este tipo de estudios, es que a pesar de que en la sociedad existe una corriente de opinión importante en contra de los tratos inequitativos hacia los trabajadores que participan de las peores condiciones contractuales, el carácter temporal de la relación laboral y las estrategias de los propios empleadores para violar las normas que la sociedad establece, los hacen aparecer como un grupo muy vulnerable.

Los aportes de los estudios hechos en Sudamérica tienen la virtud de ser análisis regionales, donde el punto de partida son las estrategias de las

empresas y el apoyo que han recibido del Estado para desarrollar procesos de mejoras competitivas para la consolidación de consorcios exportadores. Analizan la modificación de la estructura de cultivos en las regiones de atracción, el diseño de estrategias para la producción y el abastecimiento de productos para la empresa en grandes regiones, todo lo cual forma parte de su visión estratégica, donde el abastecimiento de fuerza de trabajo es uno de los componentes más importantes de esta estrategia.

Las empresas capitalistas establecen una estrategia de abastecimiento de jornaleros de regiones lejanas a los centros de atracción, pero lo hacen considerando que las regiones de origen de los trabajadores, independientemente de que sean del país o del extranjero, se caractericen por mantener condiciones de ingreso y de empleo tales que a los jornaleros les resulten atractivos, no sólo los salarios, sino también los períodos en los cuales se van a contratar.

Los estudios centrados en la flexibilización de los mercados de trabajo son similares a los de los estudios sudamericanos ya que también reconocen la introducción de nuevas formas de contratación en el mercado de trabajo rural, determinados por las estrategias competitivas de los grandes consorcios agrocomerciales.

Los análisis desarrollados sobre la segmentación de los mercados de trabajo nos permiten reconocer que las diferencias salariales tienen que ver, por un lado con la composición empresarial de los mercados de atracción de fuerza de trabajo migrante y, por otro, con las características de los jornaleros. De tal manera que, si los mercados de atracción de fuerza de trabajo se encuentran constituidos en lo fundamental por pequeños productores, la regulación de los flujos de trabajadores, si bien están orientados a su abastecimiento, no son controlados por ellos. Mientras que en las regiones donde estos prevalecen son

ellos mismos quienes los regulan. Por otra parte, la segmentación de los mercados de fuerza de trabajo se da por la visión que tienen los empleadores sobre las capacidades y limitaciones de determinados segmentos del mercado de trabajo, por tanto el ingreso de determinados trabajadores a ciertas ocupaciones se encuentra vetado por “su falta de capacidades”, es decir, por los estereotipos de los empleadores.

CAPÍTULO III

PRINCIPALES CARACTERÍSTICAS DE LAS ENTIDADES EXPULSORAS DE FUERZA DE TRABAJO RURAL (1990-2000)

En los mercados de trabajo urbanos la reproducción y formación de la fuerza de trabajo se dan en el mismo entorno económico en que se establece la relación contractual, por lo que los costos de formación de la fuerza de trabajo y la negociación de su valor en el mercado de trabajo se encuentran íntimamente relacionados, a tal grado que los empleadores consideran para su contratación tanto el perfil de los trabajadores como su currícula. En la negociación no sólo se establecen las condiciones de sobrevivencia sino que también se consideran, y forman parte importante de ella, las condiciones de la reproducción.

Los mercados de trabajo rurales con elevado uso de fuerza de trabajo, a diferencia del mercado de trabajo urbano, se caracterizan porque la reproducción de la fuerza de trabajo se da en un entorno, mientras que la negociación contractual se presenta en otro. Esta desvinculación de los entornos del mercado de trabajo rural es lo que permite que al momento de la negociación contractual se presenten condiciones *sui géneris*, en donde los empleadores se hacen responsables de que los salarios favorezcan la sobrevivencia de sus empleados, pero también donde regularmente se desvinculan de las condiciones de reproducción y, por tanto, del desarrollo de los jornaleros como personas.

Frecuentemente, en economía se tiende a considerar al entorno como un factor dado, esto se debe a que por su naturaleza los cambios que se dan en él son de más largo plazo, mientras que las modificaciones que se generan en

otros mercados como son el de productos y el de la fuerza de trabajo son de corto plazo. No obstante, a pesar de sus reducidos cambios, el entorno de origen de la fuerza de trabajo rural es un factor muy importante en la regulación de los salarios.

En esta investigación se estudian las regiones expulsoras de fuerza de trabajo como un entorno del mercado de trabajo rural que ha tenido muy pocas variaciones y que, para desgracia de quienes en ellas residen, presentan un mayor deterioro económico, razón que las fortalece como fuentes de mano de obra barata.

El análisis abarcó el periodo 1990-2000, ya que la información sobre población está determinada por los cortes censales, mientras que la correspondiente a la producción se manejó para el periodo 1990-1999 por considerarse el año agrícola. No se realizó la actualización de los datos ya que el propósito del capítulo no reside en ofrecer información actualizada, sino en contar con elementos de explicación que coadyuven a entender la migración como resultado de las modificaciones en las alternativas de empleo en las localidades de origen de los migrantes.

Como se observa en los mercados de trabajo rural más dinámicos, aún cuando su principal fuente de abastecimiento de trabajadores se encuentra en muy diversas regiones, una parte de la misma se contrata en la entidad. Las principales fuentes de abastecimiento se encuentran en las regiones pobres de Oaxaca, Guerrero y Veracruz, entidades con reducido nivel de desarrollo que durante muchos años se han caracterizado por ser entidades expulsoras de población. La raíz de esta situación se encuentra en las precarias condiciones de vida de su población y en la casi inexistencia de nodos de desarrollo local.

En los últimos años se advierte que los flujos migratorios hacia los mercados rurales han cambiado. A principios de los años setenta del siglo pasado las migraciones eran fundamentalmente de hombres solos, en su mayoría adultos y adolescentes, mientras que a partir de los años ochenta éstas han cambiado, observándose la incorporación creciente de familias enteras. Esto ha empezado a generar problemas para el sostenimiento de las localidades de origen de la población migrante y, en algunos casos, se expresa en la casi desaparición de sus comunidades.

Resulta frecuente que cuando se analizan los procesos de migración de la población rural se hable de los procesos migratorios campo-ciudad, esto se debe a que regularmente las personas "se mueven hacia lugares que ofrecen mejores oportunidades y se alejan de las áreas que carecen de ellas."¹⁰⁰ Por ello, durante todo el periodo de modernización de México las ciudades fueron los destinos que mayores oportunidades de empleo seguro ofrecieron a los habitantes del campo.

De igual forma, la migración rural-rural que caracterizó a este periodo fue conocida como de los trabajadores golondrinos, quienes se dirigían a las regiones agrícolas de riego de nuestro país. Esta migración se distinguía porque la realizaban campesinos, que aun cuando tenían un fuerte vínculo con la tierra (eran hijos de ejidatarios y comuneros), salían de sus comunidades en los periodos en los que la demanda de trabajo era reducida y se dirigían a regiones altamente demandantes de trabajadores (como las del corte de caña, de algodón, de frijol, de frutas y de hortalizas), regresando en los periodos de cosecha y en sus principales festividades.

¹⁰⁰ Mines, *The Evolution of Mexican Migration to the United States: A Case Study*, Bulletin 1902, University of California, Division of Agricultural Sciences and Giannini Foundation, 1982. Tomado de María de J. Santiago y Jerónimo Barrios, "Hacia el análisis holístico de la emigración rural México-Estados Unidos", en José César N. y Guillermo Vargas, *El impacto económico de la migración en el desarrollo regional de México (Estudios de caso de Guanajuato, Michoacán y Zacatecas)*, 2000.

En este capítulo se pretende caracterizar a las regiones expulsoras de fuerza de trabajo, tanto en lo que se refiere a sus capacidades para generar alternativas para la retención de su población, como para identificar los factores que hayan determinado los cambios presentados en los flujos migratorios de los jornaleros. Asimismo, las razones que permitan comprender los cambios tan significativos que se han dado en la composición de la fuerza de trabajo migrante, y la importancia de los flujos migratorios en las estrategias de reproducción de las familias rurales provenientes de las regiones de muy alta marginalidad.

3.1. MARGINALIDAD Y POBLACIÓN INDÍGENA

En las diferentes investigaciones realizadas sobre el fenómeno de la pobreza en México se reconoce que éste es un fenómeno fundamentalmente rural, ya que una proporción importante de las zonas que cumplen con estos parámetros se ubican en comunidades rurales o con un fuerte componente rural.

Al estudiar los municipios en forma más detallada, en función de los niveles de marginalidad, nos encontramos que en las entidades de más elevada marginalidad la población en condiciones de extrema pobreza no sólo se caracteriza por ser rural, sino que además es en su mayoría población hablante de lenguas indígenas.

Así, podemos afirmar que la pobreza extrema no sólo se concentra en unas cuantas entidades sino que, al interior de éstas, la pobreza extrema se concentra en las regiones donde predomina la población que habla alguna lengua indígena. Es decir, la pobreza extrema es una situación predominantemente indígena.

Como se puede observar en el cuadro 1, al realizar la comparación del comportamiento de los índices de marginación estatal para los años 1990 y 2000, de las siete entidades con mayores niveles de marginación, en cuatro la marginalidad descendió, mientras que en Guerrero, Oaxaca y Veracruz, en lugar de disminuir se incrementó.

Cuadro 1 Índices de marginación en entidades, según mayor grado de marginación		
Entidad	Índice de marginación 1990	Índice de marginación 2000
Chiapas	2.3805	2.2507
Guerrero	1.7467	2.1178
Oaxaca	2.0553	2.0787
Veracruz	1.1303	1.2776
Hidalgo	1.1895	0.877
San Luis Potosí	0.7488	0.7211
Puebla	0.8371	0.7205

Fuente: Índices de Marginación, CONAPO, 2000.
www.conapo.gob.mx/publicaciones

Este proceso resulta preocupante, ya que en un periodo en el que se ha puesto en el centro de la discusión el problema de la pobreza y la marginalidad, ambas avanzaron en tres de los cuatro estados que resultan prioritarios para todos los programas que atienden las diferentes manifestaciones de la pobreza. En estas entidades se observó una concentración de los recursos y de los esfuerzos de combate a la pobreza de secretarías como Sedesol, Secretaría de Economía, Sagarpa y Semarnat.

Lo anterior parece expresar que las estrategias de atención a la población pobre de México, si bien benefician a amplios sectores de la población apoyándolas a mitigar las expresiones de la pobreza, como son la

atención de la educación, alimentación y el acceso a los servicios de la salud, no han actuado sobre las razones de la pobreza, por lo que las políticas sólo ayudan a que la población más pobre de México exprese con menor intensidad sus carencias, sin embargo, no se le dota de condiciones para que ésta se reduzca.

Lo anterior representa un indicador de que estas entidades han sido afectadas por el proceso de desarrollo económico general y de nuestro país en particular, y que se muestran incapaces de fortalecer la actividad económica, de tal forma que se provea de empleos e ingresos para su población. Por esta razón y a pesar de lo intenso de los flujos migratorios hacia otras entidades y regiones, quienes se mantienen viviendo en la entidad en condiciones de marginalidad, en lugar de mejorar sus niveles de vida se enfrentan a una falta de oportunidades tan elevada, que se expresa en un mayor deterioro en los diferentes ámbitos que sirven para medir su nivel de vida.

Por otra parte, como se observa en el cuadro 2, las entidades con mayor grado de marginación tienden a presentar una elevada concentración de población indígena en municipios donde la proporción de indígenas es mayor que la de los mestizos. Así, en Oaxaca, en el periodo de estudio, el 83.81% de la población indígena se concentró en municipios con más del 30% de hablantes de lenguas indígenas, en Guerrero el 82.02% y en Veracruz el 67.88%.

Cuadro 2
Distribución de la población indígena según su
porcentaje en los municipios de las entidades
seleccionadas

Porcentaje de indígenas por municipio	Guerrero	Oaxaca	Veracruz
0 a 10%	10.19%	3.75%	16.66%
10.1 a 20%	3.68%	6.70%	5.25%
20.1 a 30%	4.10%	5.74%	10.70%
30.1 a 50%	21.00%	8.38%	7.66%
50.1 a 75%	18.00%	20.20%	18.30%
75.1 y más	43.02%	55.23%	41.42%
Total	100.00%	100.00%	100.00%

Fuente: XI Censo General de Población y Vivienda, 1990 y
XII Censo General de Población y Vivienda, 2000, INEGI.

Al realizar una revisión de la población indígena en las diez ciudades más importantes en cada entidad encontramos que: en Guerrero el 5% de la población total indígena se concentraba en estas ciudades, en Oaxaca la población indígena alcanzaba el 8%, mientras que en Veracruz era del 11.11%.

Lo anterior expresa que, en la medida en que existe un menor desarrollo de la entidad, las ciudades que concentran la mayor proporción de población y que por tanto se constituyen en nodos del desarrollo, por la naturaleza de las actividades productivas que se desarrollan, no cuentan con posibilidades para retener a su población, por lo que ésta se ve obligada a emigrar. Así, los flujos migratorios de su población indígena se orientan a municipios y entidades en las que ellos reconocen la existencia de mayores oportunidades de empleo, lo que reduce significativamente el costo de transacción de la búsqueda de empleo.

De esta manera, los migrantes indígenas privilegian la búsqueda de empleo seguro a la búsqueda de uno mejor remunerado en el que tendrían pocas posibilidades de ocuparse. Al respecto, Sara Méndez encontró que el flujo migratorio al Noroeste "resulta más atractivo para ellas (las mujeres), posiblemente porque puede migrar la familia completa, en los campos se les proporciona una vivienda (por muy precaria que sea) y en tiempo de cosecha es más fácil que niños y niñas a partir de 8 y 9 años consigan trabajo. De esta manera el ingreso total y familiar se incrementa."¹⁰¹

Así, la población indígena de las regiones más pobres de estas entidades tiende a migrar hacia zonas de atracción de mano de obra en las que en función de su experiencia, de las redes que han constituido, de las limitaciones que enfrentan en términos del conocimiento de la lengua, de la disponibilidad de documentos y de los demás elementos que constituyen su carrera laboral, identifica mayores posibilidades de encontrar empleo.

De tal forma, se observa que la mayor parte de los procesos migratorios que ha desarrollado la población de comunidades indígenas han sido hacia las zonas rurales ya sea de México o del extranjero, donde esos factores no constituyen una limitante para la obtención de un empleo.

3.2. ESTRUCTURA DEL EMPLEO EN LAS ENTIDADES

Una característica en común, de las tres entidades, es que la mayor parte de la población ocupada se encuentra en el sector agropecuario. En el periodo de estudio en Guerrero ésta representó el 27%, en Veracruz el 31.7% y en

¹⁰¹ Sara Méndez Morales, "Características de la migración femenina temporal en la mixteca oaxaqueña", en Dalia Barrera y Cristina Oehmichen, *Migración y relaciones de género en México*, 2000, p. 263.

Oaxaca el 41.1%. La población ocupada en la industria manufacturera fue de aproximadamente el 11%.

La actividad industrial además de ser reducida en estas entidades por lo regular se refiere a actividades que, si bien son de transformación, corresponden a la producción tradicional, por lo que además de caracterizarse por ser de bajo nivel tecnológico y con reducidos efectos multiplicadores, se distinguen también porque quienes se desempeñan en ellas lo hacen con bajos salarios. Además de ser actividades ligadas al abasto de productos de consumo de la población (panaderías, tortillerías, molinos, etcétera). La manufactura se encuentra concentrada en las localidades que actúan como nodos del desarrollo local. Es decir, en muchas comunidades por su tamaño, dispersión de su población y reducida monetarización de sus pobladores, este tipo de negocios tiene pocas probabilidades de sobrevivencia.

Una situación similar se presentó en el comercio, que es otra actividad de importancia relativa en las entidades señaladas, ya que la proporción de la población ocupada en esta actividad fue del 11.28% al 14.9%. De igual manera, la población dedicada al comercio se ubicó en su mayoría, en establecimientos de dos personas en promedio y nuevamente se concentró en los nodos de desarrollo local.

Cuadro 3
Población ocupada por sector de actividad, Oaxaca, Guerrero y
Veracruz, 2000
(Porcentaje respecto al total)

	Oaxaca	Guerrero	Veracruz
Sector de actividad	% del total	Total	Total
10 Agricultura, ganadería, silvicultura y pesca	41.10%	27.00%	31.70%
20 Minería	0.28%	0.00%	0.20%
20 Extracción de petróleo y gas	0.08%	0.00%	0.70%
31-32 Industria manufacturera	11.23%	11.00%	11.20%
41 Electricidad y agua	0.26%	0.00%	0.50%
42 Construcción	7.51%	9.00%	6.90%
50 Comercio	11.28%	14.00%	14.90%
60 Transportes y comunicaciones	2.69%	4.00%	4.20%
70 Servicios financieros	0.43%	1.00%	0.70%
81 Administración pública y defensa	3.96%	5.00%	3.30%
82 Servicios comunales y sociales	7.40%	9.00%	7.90%
83 Servicios profesionales y técnicos	1.38%	2.00%	1.80%
84 Servicios de restaurantes y hoteles	3.42%	7.00%	4.10%
85 Servicios personales y mantenimiento	6.95%	9.00%	9.80%
99 No especificado	2.03%	2.00%	2.00%
TOTAL	100.00%	100.00%	100.00%

Fuente: XII Censo General de Población y Vivienda, INEGI, 2000.

La escasa capacidad de generación de empleos de estas economías se ha reflejado, por otra parte, en la gran importancia del gasto de gobierno en el dinamismo de dichas entidades. Si consideramos tanto a la administración pública y defensa, como a servicios comunales y sociales, ésta tuvo similar relevancia a la industria manufacturera con relación al empleo generado.

La participación de la población ocupada en el sector agropecuario para el año 2000, mantuvo su importancia relativa en las tres entidades, pero lo hizo a costa de un crecimiento relativo, considerable, de la fuerza de trabajo femenina. Esto indica que se están dando procesos de migración de la fuerza de trabajo masculina rural, mismos que son resueltos en la medida en que las mujeres, que se quedan en las localidades de origen, se hacen cargo de las

explotaciones familiares. Es decir, se ha incrementado la población ocupada femenina en un ambiente de precarización.

3.3. AGRICULTURA Y EMPLEO

En este apartado se exponen los principales cambios que presentó la estructura de cultivos de las entidades estudiadas y se reflexiona sobre los efectos que estos cambios han generado en la oferta y demanda de empleo.

Al ser población rural, los flujos migratorios estarán determinados en primer término por las expectativas de ocupación que se les presenten en sus propias comunidades de origen y, en segundo lugar, en regiones cercanas, donde sus costos de transacción, constituidos por gastos de transporte y los relacionados con su movilización a la zona sean menores.

3.3.1. Empleo rural en Oaxaca

El primer aspecto que resulta relevante al analizar la agricultura oaxaqueña es el elevado grado de concentración de la superficie de cultivo, ya que el 4.2% de las unidades de producción en 1991 concentraban aproximadamente el 30% de la superficie, en predios que sobrepasan las 20 hectáreas, mientras que el 76.12% de los productores poseían el 32.71% de la superficie, y sus predios contaban con menos de 5 hectáreas.

Cuadro 4 Tenencia de la tierra, Oaxaca, 1991 (Porcentajes acumulados)		
Superficie (Has)	Porcentaje acumulado de superficie	Porcentaje acumulado de unidades de producción
Hasta 2	13.52%	50.93%
Más de 2 hasta 5	32.71%	76.12%
Más de 5 hasta 20	71.94%	95.79%
Más de 20 hasta 50	86.88%	99.05%
Más de 50 hasta 100	93.30%	99.74%
Más de 100 hasta 1000	99.64%	100.00%
Más de 1000 hasta 2500	99.76%	100.00%
Más de 2500	100.00%	100.00%

Fuente: Banco de Información Económica (BIE), INEGI, México, 1991.

Cuando se pretende analizar las modificaciones en la estructura económica, particularmente en el patrón de cultivos, nueve años parecen pocos para advertir determinado tipo de cambios. Por eso, resulta muy importante destacar que en los nueve años observados (1990-1999) se aprecia un incremento de 37.0% de la superficie cosechada de la entidad, al pasar de 800,789 a 1'096,698 hectáreas.

Entre las explicaciones que podemos extraer de estos cambios, se encuentran las siguientes: muy probablemente el incremento en la superficie cosechada ha sido producto de la modificación del uso del suelo, ya que en su mayoría el crecimiento se dio en granos básicos, particularmente maíz, que pasó de 390 mil a 565 mil hectáreas, es decir, se dio un incremento de 45%. Por tanto, la modificación del uso del suelo se dio del uso forestal al agrícola.¹⁰²

¹⁰² ERA-SAED, *Segundo Taller de Análisis de Experiencias Forestales*, 1990, p. 21.

Este proceso en principio tiene dos efectos negativos, el primero es que afecta el equilibrio ecológico de las regiones deforestadas, lo que genera problemas irreversibles en algunas regiones, donde el daño derivado llega a ser tan grave que el revertir esta deforestación es demasiado costoso e incluso inviable debido a la fuerte erosión del suelo.

Otro efecto de la modificación de la estructura de cultivos se da porque como la tierra no es apropiada para la actividad agrícola ocasiona que en unos cuantos años se deteriore, a tal punto que los productos obtenidos de su explotación suelen ser reducidos, llegando incluso a tener un valor comercial inferior a los costos monetarios incurridos en el proceso de su producción.

La modificación en la superficie de forrajes también tuvo efectos negativos en el empleo, ya que pasó de 14,623 a 168,184 hectáreas, esto se explica en gran parte por el incremento de la superficie de pastos que pasó de 7,800 a 148,864 hectáreas.

Aun cuando se observaron crecimientos importantes en la producción de alfalfa verde, avena forrajera, cebada forrajera, maíz forrajero y sorgo grano y forrajero, que son insumos de la ganadería intensiva, estos fueron poco significativos en relación con el total de la superficie forrajera, ya que en el año base (1990) representaban sólo el 4.67%, mientras que en 1999 su participación fue del 11.5%.

Es decir, se está operando un cambio hacia la ganadería extensiva¹⁰³ lo que tiene un impacto negativo en la capacidad de generación de empleos, ya

¹⁰³ El crecimiento de la superficie de pastizales se realizó al igual que en la agricultura, a costa de las tierras de bosques, lo que refuerza el impacto negativo sobre el medio ambiente.

que este tipo de explotación tiene una menor capacidad de generación de empleos que la producción de los productos forrajeros señalados.

Cuadro 5		
Patrón de cultivos, Oaxaca		
(Porcentajes)		
Cultivos	Superficie cosechada	
	1990	1999
Granos	54.80%	57.40%
Oleaginosas	2.30%	2.10%
Industriales	32.70%	18.90%
Forrajes	1.80%	15.30%
Hortalizas	1.60%	0.80%
Frutas	5.60%	5.00%
Flores	0.00%	0.00%
Otros cultivos	1.10%	0.40%
Total	100.00%	100.00%

FUENTE: Centro de Estadística Agropecuaria, SAGAR, 1990, 1999.

Los cultivos industriales registraron una disminución de la superficie cosechada en un entorno en el que la superficie total se encontraba creciendo, lo que hizo que disminuyera sustancialmente su participación relativa, de 32.7 al 18.9%. Esta modificación también resulta muy importante, ya que los principales cultivos industriales: café y caña de azúcar, presentaron reducciones sustanciales en la superficie cosechada, a pesar de que se trata de cultivos perennes.

En el caso del café esta reducción tuvo un impacto importante en la caída del empleo en las familias de los cafetaleros, en su mayoría población de bajos ingresos, así como también una reducción en la capacidad de absorción de mano de obra local y regional, sobre todo en la época de corte del café también es una fuente importante de empleo para los jornaleros rurales, quienes se encuentran en la escala más baja de ingreso de la

población. Se estima que la reducción en la superficie del café generó una reducción en el empleo equivalente a 2'495,237 jornales.¹⁰⁴

De igual forma, la reducción de la superficie de caña, que es otra actividad importante en la región y que por tanto genera mercados determinados de fuerza de trabajo para la población de localidades cercanas a las zonas productoras, mostró una disminución en la demanda de empleos equivalente a 874,165¹⁰⁵ jornales. Ambas situaciones representaron un gran golpe para el empleo y el ingreso de los habitantes del medio rural oaxaqueño.

Como se puede observar en las cifras reseñadas sobre la estructura de cultivos de la entidad, en el periodo estudiado, los cambios más importantes tienden a debilitar en gran medida la capacidad de generación de empleos de la agricultura. Por un lado, se presentaron fuertes reducciones en la superficie de las actividades con mayores posibilidades de absorción de empleos y, por el otro se incrementó sustancialmente la superficie dedicada a la ganadería extensiva que ofrece reducidas posibilidades de ocupación. La combinación de estos dos factores, junto con la caída de los precios relativos de los bienes básicos redujo la capacidad de retención de fuerza de trabajo en las localidades rurales, generando con ello una fuerte presión sobre los procesos migratorios.

3.3.2. Empleo rural en Guerrero

No obstante que la participación del sector agropecuario en el PIB presentó un menor dinamismo que el resto de las actividades económicas, en el periodo de 1990 a 1999, se apreció un crecimiento en la superficie cosechada de 690,493 a 821,204 hectáreas, es decir se incrementó la frontera agrícola en 130,000

¹⁰⁴ En este caso, se considera que una hectárea de café generó 93.9 jornales al año, tanto en las labores culturales, como en las de cosecha.

¹⁰⁵ Considerando una generación de 32.4 jornales al año por hectárea de caña.

hectáreas aproximadamente.

El grupo de cultivos que presentó un mayor crecimiento, fue el de los cultivos industriales, lo que se explica por un crecimiento acelerado de la explotación de la copra, que incrementó su superficie de explotación en 85,725 hectáreas.

En la producción de granos, la actividad que también registró un fuerte crecimiento fue la producción de maíz que de 1990 a 1999 incrementó su superficie cosechada en 50,000 hectáreas. Este crecimiento resulta difícil de explicar como resultado del comportamiento del mercado, ya que en ese periodo los precios relativos de los granos básicos tienden a bajar, por lo que la única explicación existente, es que la producción se incrementó debido al impacto de los programas sociales. El apoyo de Procampo y el Programa de Apoyo a la Palabra (conocido anteriormente como Crédito a la Palabra) que estimulan la incorporación de superficies al cultivo, no por la producción esperada, sino porque en condiciones de una falta casi absoluta de fuentes de ingresos la población rural encuentra ventajas de incrementar la superficie en explotación, ya que esto les garantiza obtener un ingreso fijo por hectárea.¹⁰⁶

La producción de forrajes también presentó un fuerte aumento, pero en las superficies de pastos que pasaron de 14,401 a 83,321 hectáreas y la de sorgo que pasó de 4,284 a 15,614 hectáreas. Así, en Guerrero, al igual que en Oaxaca, los ganaderos incorporaron una considerable superficie a su explotación, reduciendo a la vez el cultivo de productos forrajeros y basando cada vez más su actividad ganadera en el sistema extensivo que tiene una menor capacidad de generación de empleos que los cultivos forrajeros.

¹⁰⁶ Al respecto se puede anticipar que muy probablemente, en ambos casos, se está presentando un proceso de simulación, por lo que una proporción del incremento de la superficie cosechada, corresponde a una variación exclusivamente estadística.

Como se puede apreciar en el cuadro 6, los cambios más importantes en la actividad agrícola se presentaron en actividades con baja capacidad de absorción de mano de obra.

Cuadro 6 GUERRERO Patrón de cultivos, 1990 y 1999 (Porcentajes)				
	1990		1999	
Cultivo	Superficie cosechada (Has)	Rendimiento (Ton/Has)	Superficie cosechada (Has)	Rendimiento (Ton/Has)
Granos	69%	1%	64%	1%
Oleaginosas	14%	1%	1%	0%
Industriales	5%	9%	15%	4%
Forrajes	3%	26%	12%	13%
Hortalizas	2%	21%	1%	28%
Frutas	7%	34%	5%	42%
Flores	0%	4%	0%	6%
Otros cultivos	0%	3%	0%	5%
Total	100%	100%	100%	100%

FUENTE: Anuario Estadístico de la Producción Agrícola de los Estados Unidos Mexicanos, 1990 y 1999.

De todo lo anterior se puede concluir que el deterioro de las condiciones de vida en el campo ha provocado intensos movimientos migratorios. Esto ha generado que las fuentes de crecimiento de la economía guerrerense, cada vez más, se ubiquen en el exterior de la entidad¹⁰⁷ y que éstas estén fortaleciendo el papel de las remesas de los migrantes y el de la actividad

¹⁰⁷ En el análisis que Beatriz Canabal hace sobre los procesos migratorios de la población de la Montaña de Guerrero, identifica que la producción de maíz por predio les proporciona existencias para el consumo por aproximadamente seis meses, por lo que deben de recurrir a la migración o al trabajo fuera de la comunidad, para satisfacer el resto de sus necesidades de consumo. Beatriz Canabal, "Migración desde una región de expulsión: la Montaña de Guerrero", en *Cuadernos Agrarios Nueva Época*, Núm. 19-20, México, 2000, p. 183.

turística que, si bien genera empleos en la entidad, está regulada por las condiciones existentes en los lugares de origen de los paseantes.

En estas condiciones, lo que se aprecia es que ante la caída en el dinamismo del sector agrícola, se van a agudizar las presiones migratorias sobre las comunidades indígenas.

3.3.3. El empleo rural en Veracruz

Los cambios más importantes que se presentaron en los nueve años analizados en la estructura de cultivos de Veracruz, son los siguientes:

1. La superficie cosechada se incrementó un 30.3%.
2. La superficie de granos, aun cuando se incrementó en términos absolutos en un 4.3%, redujo su participación relativa de 53.9% a 43.1%.
3. La superficie de cultivos industriales, bajó su participación de 27.5% a 26.6%, sin cambios significativos en la superficie cosechada.
4. La superficie de cultivos forrajeros se incrementó significativamente, pasando del 1.3% del total a 12.3%.
5. La superficie de frutales, aun cuando apenas modificó su participación relativa de 15.0 a 15.7%, incrementó la superficie cosechada en 65,000 hectáreas.

Cuadro 7 VERACRUZ Patrón de cultivos, 1990 y 1999 (Totales)				
	1990		1999	
Cultivo	Superficie cosechada (Has)	Rendimiento (Ton/Has)	Superficie cosechada (Has)	Rendimiento (Ton/Has)
Granos	643,723	10.5	671,569	12.4
Oleaginosas	1,575	1.8	1,776	3
Industriales	329,240	87.1	413,457	73.2
Forrajes	15,469	126.2	190,889	78.6
Hortalizas	19,003	179.4	16,072	282.9
Frutas	179,786	259.2	244,966	439.8
Flores	142	2.9	357	25
Otros cultivos	6,146	4.4	17,607	51.6
Total	1,195,084	671.5	1,556,693	966.5

FUENTE: Anuario Estadístico de la Producción Agrícola de los Estados Unidos Mexicanos, 1990 y 1999.

Entre los cambios más importantes que se pueden observar en la producción de granos básicos se encontró el que la superficie de frijol cayó en 37.8%. Esto en parte se debe a que los rendimientos fueron muy bajos y a que en los últimos años los precios del frijol se mantuvieron también muy bajos, lo que ha desestimulado su producción con fines comerciales.

En la producción de maíz, cultivo desarrollado en su mayoría por productores minifundistas y que al igual que el frijol, lo cultivan como una forma de atender sus necesidades de consumo y de obtención de ingresos, registró un incremento en la superficie cosechada del 6.6% en el periodo. La explicación de este incremento en la superficie se encuentra relacionada fundamentalmente por el impacto que ha tenido Procampo, ya que los productores, para hacerse acreedores al apoyo, mantienen en producción una determinada superficie. No se opera el mismo comportamiento con el frijol, ya

que aparte de que su producción tiene un costo mayor, sus riesgos en la entidad son mayores.

Cuadro 8				
Producción de granos básicos en Veracruz, 1990-1999				
	1990	1990	1999	1999
Granos	Superficie Has	Rendimiento Ton/Ha	Superficie Has	Rendimiento Ton/Ha
Arroz palay	22,658	3.9	26,203	4.6
Cebada grano	2,385	0.9	862	1
Frijol	65,351	0.5	41,027	0.6
Haba grano	4,579	0.7	2,276	0.7
Maíz grano	539,649	1.6	575,185	1.8
Trigo grano	1,050	1	1,353	1.1
Sorgo grano	8,051	1.9	24,664	2.6
Total	643,723		671,569	

FUENTE: Anuario Estadístico de la Producción Agrícola de los Estados Unidos Mexicanos, 1990 y 1999.

La superficie cosechada de cultivos de carácter industrial se incrementó en un 25.6% en el periodo y la mayor parte de éste se operó en la producción de caña de azúcar, misma que pasó de 201,133 a 254,458 hectáreas; así como en la de café, que pasó de 124,529 a 152,993 hectáreas.

Lo interesante de este comportamiento es que los mayores incrementos en la superficie cosechada se dieron en cultivos en los que su mercado se ha visto seriamente afectado por los bajos precios y por una gran inestabilidad en su comercio. De donde se desprende que muy probablemente, en el mediano plazo, se de una reducción de la superficie cosechada. Esta situación agudizaría aún más los problemas de empleo rural que existen en la entidad , así como los de migración rural.

Cuadro 9
Comportamiento de la producción de cultivos industriales
1990-1999

	1990	1990	1999	1999
Cultivos industriales	Superficie Has	Rendimiento Ton/Has	Superficie Has	Rendimiento Ton/Has
Algodón hueso	1,356	2.2	1,046	1.9
Café cereza	124,529	3.3	152,993	2.6
Caña de azúcar	201,133	70.3	254,458	66.3
Copra	1,820	10.1	2,177	0.9
Tabaco	402	1.2	2,783	1.4
Total	329,240		413,457	

FUENTE: Anuario Estadístico de la Producción Agrícola de los Estados Unidos Mexicanos, 1990 y 1999.

El grupo de cultivos forrajeros presentó los cambios de mayor magnitud ya que se amplió la superficie forrajera de 15,468 a 190,889 hectáreas. La mayor parte de la modificación obedece al incremento de la superficie registrada de pastos, en 175,534 hectáreas.

Sin embargo, no se aprecia una disminución significativa de cultivos alternativos en costos, por lo que se supone que esa modificación en superficie se debió, en gran medida, a la apertura de nuevas tierras a la ganadería extensiva y en parte, a un subregistro en el periodo base.

En la producción de hortalizas, aún cuando no es muy importante en términos de superficie cosechada, se dio una caída importante en la superficie de 1,400 hectáreas para el caso del chile verde y de 2,000 hectáreas en la papa, lo que se expresó en una disminución de 15.4% en la superficie cosechada de hortalizas en el periodo señalado.

En lo que respecta a los frutales, la producción de plátano se encuentra en declive, lo que se debe en gran parte a la fuerte competencia que se está

dando entre las grandes empresas productoras y comercializadoras en nuestro país. La disminución tan fuerte de los rendimientos es un indicador de que los que se están quedando en el mercado son productores poco tecnificados, los que probablemente se orienten a la atención de los mercados locales. Esta circunstancia les genera una ventaja competitiva que les permitirá mantenerse en el mercado, mientras que los grandes productores mejoran sus mecanismos de abasto para atender esas regiones.

En cambio, se aprecia un aumento relevante de la superficie cosechada de papaya, mango, tangerina, limón persa y naranja. Es importante reconocer que los incrementos de superficie de papaya y de naranja van acompañados de incrementos significativos en los rendimientos, lo que tiene dos efectos: por un lado, mejora la capacidad competitiva de las explotaciones, ya que se elevan los ingresos netos de los productores y por otro, aumenta sustancialmente la demanda de mano de obra, lo que genera ingresos a la población no productora y tiene impactos positivos en el bienestar de la economía de las localidades donde ésta se desarrolla.

Cuadro 10
Comportamiento de la superficie de los principales frutales

Cultivos	1990	1990	1999	1999	Diferencia en sup. 1990-1999
	Superficie Has	Rendimiento Ton/Ha.	Superficie Has	Rendimiento Ton/Ha.	
Cítricos	5,439	13			-5,439
Plátano	16,286	29.2	11,827	17.9	-4,459
Limón agrio	6,168	7.6	1,917	16.2	-4,251
Mandarina	4,305	14.6	5,431	15.5	1,126
Piña	6,000	55.8	7,221	45.2	1,221
Papaya	3,275	27.9	6,629	47.3	3,354
Mango	28,022	10.1	31,781	5.8	3,759
Tangerina			10,050	12.3	10,050
Limón persa			14,703	12.4	14,703
Naranja	103,295	14.5	144,879	23.3	41,584
Subtotal	172,790		234,439		61,649
Total	179,786		244,439		65,180

FUENTE: Anuario Estadístico de la Producción Agrícola de los Estados Unidos Mexicanos, 1990 y 1999.

De igual forma, el incremento de la capacidad competitiva de los productores y de su producción tiene efectos positivos en la capacidad de retención y atracción de población en las localidades y municipios donde se desarrollan las actividades productivas.

3.4. COMPORTAMIENTO DE LA POBLACIÓN Y PROCESOS MIGRATORIOS

Según se desprende de los apartados anteriores, las dificultades económicas que se presentan en las entidades estudiadas, así como la incapacidad que se ha presentado para desarrollar estrategias endógenas de desarrollo que estimulen el asentamiento de la población, y particularmente de la población rural e indígena, ha promovido fuertes procesos de despoblamiento de las comunidades rurales que, en algunos casos, están poniendo en riesgo la permanencia misma de su cultura e identidad.

Por ello, en este apartado se resalta la situación de aquellos municipios que debido a los intensos procesos migratorios han visto reducida su población drásticamente a tal grado que de seguir esta tendencia la estructura política, social y económica que los sustenta deje de existir.

3.4.1. Evolución de la población en Oaxaca

De acuerdo con el Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI), la población de Oaxaca representó el 3.5% del total nacional. Oaxaca para el año 2000 tenía una población de 3'438,765 personas, es decir 419,205 más que en 1990, lo que en términos relativos representa el 13.88%, de tal forma que la población creció 1.3% en promedio al año. Como se puede observar, la reducida tasa de crecimiento no se debe a que existan métodos de control natal muy eficientes, o a estrategias específicas de la población para reducir el número de hijos por pareja, ésta es resultado del acelerado despoblamiento que están sufriendo la mayor parte de los municipios.

En 258 municipios (el 45.5% del total) ha disminuido la población por diferentes causas; entre las más importantes se encuentra la migración hacia otros estados, o hacia los Estados Unidos de América.

Cuadro 11
Población del estado de Oaxaca, según
comportamiento poblacional de sus municipios,
1990-2000

Comportamiento de la población	Municipios	Población
Municipios con crecimiento negativo	45.50%	17.40%
Municipios con estancamiento	23.90%	23.70%
Otros municipios cuales	30.60%	58.80%
Total	100.00%	100.00%

Fuente: Censo General de Población y Vivienda, INEGI, 1990 y 2000.

La mayor parte de esos municipios (salvo Ejutla y Loma Bonita) se caracterizan por contar con una población inferior a los 15,000 habitantes. En ellos, en la actualidad, habita el 17.4% de la población de la entidad.

Por otra parte, existe un núcleo de municipios que tienen tasas de crecimiento poblacional de 0.0% a 1.0% (promedio anual), que se encuentran en condiciones de estancamiento poblacional, estos representaron el 23.9% del total y en ellos habitaba el 23.7% de la población. Como se observa, el 41.1% de la población total de la entidad, se localizaba en comunidades fuertemente expulsoras de población.

Al realizar un análisis de la población de la entidad, por grupos de edad y sexo en el periodo de estudio, encontramos que el 48.2% de la población total eran hombres y el 51.8% mujeres. Y que el 48% de la población entonces tenía 29 años o menos y el 52% más de 29 años.

Es importante reconocer que en los cambios en la estructura de edades de la población de las entidades que se analizaron (al ser entidades expulsoras de población y al reconocerse que ésta se agudiza en los periodos de reducida oferta de empleos), se debe considerar que aquellos estratos de edad en los que la población puede migrar para buscar empleo temporal (de 10 a 40 años) se encuentran subrepresentados respecto a los municipios de mayor tamaño, donde los procesos migratorios tienden a ser de carácter permanente, o por periodos más prolongados.

En el cuadro 12 se puede observar que la población que tenía entre 0 y 14 años redujo su participación en el periodo, de 43% del total, al 38%, mientras que la que se encontraba entre los 35 años y más, lo incrementó.

Cuadro 12
OAXACA
Población total por grupos de edad y sexo, 1990 y 2000

Edad	1990			2000		
	Hombres	Mujeres	Total	Hombres	Mujeres	Total
0-4 años	14%	13%	14%	12%	11%	12%
5-9 años	15%	15%	15%	14%	13%	13%
10-14 años	15%	14%	14%	14%	12%	13%
15-19 años	11%	11%	11%	11%	11%	11%
20-24 años	8%	8%	8%	8%	9%	8%
25-29 años	6%	7%	7%	7%	7%	7%
30-34 años	6%	6%	6%	6%	6%	6%
35-39 años	5%	5%	5%	6%	6%	6%
40-44 años	4%	4%	4%	5%	5%	5%
45-49 años	4%	4%	4%	4%	4%	4%
50 y más años	12%	13%	13%	14%	15%	15%
No especificado	0%	0%	0%	1%	1%	1%
Total	100%	100%	100%	100%	100%	100%
Total *	1'477,438	1'542,122	3'019,560	1'657,406	1'781,359	3'438,765

*Nota: Población expresada en términos absolutos.

Fuente: Censo General de Población y Vivienda, INEGI, 1990 y 2000.

Como se observa en el cuadro 13, el grupo de edad de 40 a 44 años presentó una tasa de crecimiento medio anual de 3.1%, por lo que se ubicaba como el de mayor crecimiento poblacional tanto en hombres como en mujeres, a diferencia del grupo de 0 a 4 años que en el periodo citado tuvo una pequeña disminución en su dinámica de crecimiento de -0.4%. Es importante mencionar que los grupos de mayor edad tienen tasas de crecimiento más altas, esto nos indica que la población oaxaqueña está envejeciendo.¹⁰⁸ Dicho envejecimiento es producto de la migración de la población pobre que ha generado un despoblamiento en los municipios de menor tamaño y con menores posibilidades de retención de población.

¹⁰⁸ Ver cuadro de población total.

El bajo crecimiento de los estratos en los que se incluyen los niños y los jóvenes se debe en gran parte al éxodo masivo de la población, situación que ha llevado a que algunos municipios vean reducida su población a una proporción menor al 50% de la que tuvieron en el año de 1990.

Por otra parte, el incremento de la población de 40 años o más se explica por dos razones: la primera es que en las comunidades se quedan en gran medida aquellos que enfrentarían dificultades para conseguir empleo, o aquellos que han sido migrantes durante muchos años, pero que al superar la edad de 40 años, se encuentran viejos para desempeñarse en trabajos en los que regularmente se empleaban,¹⁰⁹ por lo que enfrentan muchas dificultades para conseguir trabajo. En esta situación, les resulta más conveniente quedarse en su comunidad.

¹⁰⁹ Los trabajos en los que regularmente se emplean son corte y cosecha en la agricultura, así como en trabajos de albañilería y otros trabajos para los que se requiere un gran esfuerzo físico y en los que las formas de contratación son muy frágiles y de corta duración, lo que los obliga a contratarse periódicamente y por tanto los somete en forma regular a una inspección física del empleador, el que se niega a contratarlos cuando no reúnen las condiciones que él demanda.

Cuadro 13
OAXACA
Población Total por Grupos de Edad y Sexo,
1990 y 2000
(tcma)

Edad	1990 – 2000		
	Hombres	Mujeres	Total
0-4 años	-0.3	-0.4	-0.4
5-9 años	0.1	0.1	0.1
10-14 años	0.5	0.5	0.5
15-19 años	1.1	1.3	1.2
20-24 años	1.3	1.9	1.6
25-29 años	1.3	1.8	1.6
30-34 años	1.7	2.3	2
35-39 años	2.1	2.5	2.3
40-44 años	2.9	3.3	3.1
45-49 años	1.9	2.2	2
50 y más años	2.7	2.9	2.8
No especificado	14.4	13.8	14.1
Total	1.2	1.5	1.3

Fuente: Censo General de Población y Vivienda, INEGI, 1990 y 2000.

3.4. 2. Evolución de la población en Guerrero

Según se observa en las estadísticas demográficas de 1990-2000, en el estado de Guerrero se está presentando un envejecimiento de la población, ya que en ese periodo se aprecia un crecimiento más que proporcional de la población en los rangos de mayor edad.

Mientras que la tasa de crecimiento estatal era de 1.6% promedio anual, en los estratos de 19 años y menos, el crecimiento era inferior al 1%. En los estratos de población de 35 años y más, las tasas de crecimiento medio anual de la población fueron superiores al 3% (ver cuadro 14).

En esta entidad se presentó un comportamiento de la población similar a la de Oaxaca, donde el reducido nivel de crecimiento de la población menor a 19 años no fue expresión de una reducción en la dinámica de crecimiento de la población, sino que lo que en realidad refleja es un fenómeno de reducción de la población, como efecto de los procesos de migración de su población.

Cuadro 14
GUERRERO
Población Total por Grupos de Edad y Sexo,
1990 y 2000.
(tcma)

Edad	1990 – 2000		
	Hombres	Mujeres	Total
0-4 años	0.82	0.81	0.81
5-9 años	0.64	0.6	0.62
10-14 años	0.64	0.61	0.62
15-19 años	0.85	1.14	1
20-24 años	1.86	2.07	1.97
25-29 años	1.7	1.87	1.79
30-34 años	2.16	2.65	2.42
35-39 años	2.3	2.7	2.51
40-44 años	3.08	3.39	3.24
45-49 años	2.34	2.45	2.39
50 y más años	3.2	3.54	3.38
No especificado	3.16	2.78	2.97
Total	1.52	1.73	1.63

Fuente: Censo General de Población y Vivienda, INEGI, 1990 y 2000.

Por otra parte, el crecimiento más que proporcional al promedio de la entidad, en los estratos de población mayor de 35 años, en gran parte se debió al retorno de la población que enfrenta grandes dificultades para incorporarse al proceso productivo, ya que por lo regular se contratan en actividades de empleo precario, donde sus posibilidades de empleo se encuentran fincadas en los periodos de mayor demanda de empleados, o en los que la oferta es insuficiente.

3.4.3. Evolución de la población en Veracruz

En Veracruz, al igual que en las dos entidades analizadas, en el periodo de estudio se observó un estancamiento de la población, es decir, el crecimiento de la población fue de 1.0% promedio anual entre 1990-2000, lo que en parte se explica porque en las localidades en las que vive el 50% de la población se registraron tasas de crecimiento de entre 1.0% y negativas, mientras que los municipios en donde habita el 50% restante, crecieron a tasas superiores al 1.0%.

Las ciudades que registraron las mayores tasas negativas de crecimiento, fueron: Cosamaloapan, Banderilla, Hidalgotitlán, Minatitlán, Mecayapan, Landero y Coss, El Higo, Cerro Azul, Tampico Alto, Tamiagua, Tancoco e Ignacio de la Llave. En estas ciudades, el proceso migratorio es tan fuerte, que la población enfrenta un decrecimiento neto.

Aún cuando en general, las ciudades que se encuentran en las condiciones anteriores son ciudades pequeñas, existe un número importante de ciudades medias que se encuentran en la misma situación. Los municipios de este tipo que se encuentran en condiciones de estancamiento poblacional son: Papantla, Minatitlán, Poza Rica, Boca del Río, Tuxpan, Orizaba, Temapache, Pánuco, Tierra Blanca Tihuatlán y Las Choapas.

Cuadro 15
VERACRUZ
Ciudades con mayor índice de expulsión

Ciudades	Población		
	1990	2000	TCMA
Cosamaloapan	76,755	54,185	-3.40%
Banderilla	22,110	16,433	-2.90%
Hidalgotitlán	24,004	18,205	-2.70%
Minatitlán	195,523	153,001	-2.40%
Mecayapan	18,357	15,210	-1.90%
Landero y Coss	1,692	1,432	-1.70%
El Higo	21,403	18,446	-1.50%
Cerro Azul	28,138	24,729	-1.30%
Tampico Alto	14,250	12,643	-1.20%
Tamiahua	29,600	26,306	-1.20%
Tancoco	6,999	6,254	-1.10%
Ignacio de la Llave	19,654	17,753	-1.00%

Fuente: Censo General de Población y Vivienda, INEGI, 1990 y 2000.

Lo anterior es lo que distingue y marca la diferencia del comportamiento de Veracruz con Oaxaca y Guerrero. En estas dos últimas entidades, el proceso migratorio corresponde a debilidades estructurales de sus economías, que viene de la incapacidad de las principales ciudades de ambas, para incorporarse a estrategias de modernización, teniendo como base exclusivamente actividades comerciales y con reducidos procesos de industrialización o de desarrollo de estrategias agroindustriales. Mientras que en Veracruz se logró la consolidación de ciudades que tuvieron como base de su desarrollo actividades agroindustriales o fundamentalmente industriales, que resultaron perdedoras en el proceso de globalización.

De tal forma se dio la acelerada disminución de la población de ciudades que durante más de 20 años actuaron como nodos de atracción y de desarrollo de la entidad, al no poder desarrollar estrategias adecuadas de reestructuración

para incorporarse exitosamente en el nuevo esquema de globalización. Esto ha generado grandes migraciones de población urbana, pero a su vez han limitado las posibilidades de ocupación de la población rural que tradicionalmente había visto a esos lugares como opciones ocupacionales. Por esta situación, grandes núcleos de población que durante varias décadas desarrollaban sus ciclos migratorios dentro de la entidad, en la actualidad, tienen que orientarse a la búsqueda de empleos en otros estados donde la demanda sea abundante y, por tanto, reduzca sus costos de transacción de la búsqueda de empleo.

Como se señaló anteriormente, el comportamiento de la dinámica poblacional de Veracruz, muestra una fuerte influencia del proceso migratorio, y como se deduce del cuadro 16, la migración más fuerte se presenta entre los hombres, lo que se expresa en un crecimiento más acelerado de la población femenina.

Cuadro 16 VERACRUZ Ciudades de tamaño medio, en condiciones de estancamiento poblacional			
Ciudades	Población		
	1990	2000	TCMA
Las Choapas	76,864	73,077	-0.50%
Tihuatlán	77,304	81,088	0.50%
Tierra Blanca	85,352	89,382	0.50%
Pánuco	87,708	90,657	0.30%
Temapache	102,131	102,946	0.10%
Orizaba	114,216	118,593	0.40%
Túxpam	118,520	126,616	0.70%
Boca del Río	144,549	135,804	-0.60%
Poza Rica de Hidalgo	151,739	152,838	0.10%
Minatitlán	195,523	153,001	-2.40%
Papantla	158,003	170,304	0.80%

Fuente: Censo General de Población y Vivienda, INEGI, 1990 y 2000.

Por otra parte, podemos observar que en este periodo se dio una fuerte migración de hombres de 15 a 29 años, mientras que en la población femenina de estos estratos, el comportamiento de la población fue más cercano a lo normal, de donde se deduce que las mujeres de estas edades tienen un reducido estímulo migratorio.

Cuadro 17 VERACRUZ Población Total por Grupos de Edad y Sexo, 1990 y 2000 (tcma)			
Edad	1990 – 2000		
	Hombres	Mujeres	Total
0-4 años	-0.63	-0.67	-0.65
5-9 años	-0.11	-0.11	-0.11
10-14 años	0.07	-0.04	0.02
15-19 años	-0.21	0.03	-0.09
20-24 años	-0.37	0.46	0.07
25-29 años	0.54	1.42	1
30-34 años	1.77	2.4	2.1
35-39 años	2.23	2.61	2.43
40-44 años	2.96	3.52	3.25
45-49 años	2.38	2.95	2.68
50 y más años	3.2	3.46	3.33
No especificado	9.53	8.23	8.88
Total	0.87	1.21	1.04

Fuente: Censo General de Población y Vivienda, INEGI, 1990 y 2000.

Lo anterior, no hace sino expresar que los procesos migratorios en las ciudades que en la década pasada se incorporaron como expulsoras netas de población, son procesos tradicionales donde aún existen vínculos importantes con la tierra o con la ciudad, lo que hace que una proporción importante de los migrantes abandonen sus comunidades como parte de una estrategia de reproducción

familiar, donde una parte del núcleo se mantiene en la localidad y la otra parte de la familia desarrolla estrategias para complementar los ingresos y permitir las condiciones de reproducción del resto de la familia. Es decir, no son los procesos que se desarrollan en ciudades de elevada marginalidad, donde las expectativas de empleo e ingreso son tan precarias que las familias han empezado a romper sus vínculos con el origen y se integran familias enteras a procesos migratorios permanentes.

Por otra parte, y al igual que en las entidades previamente reseñadas, la población con edades superiores a los 35 años tiende a crecer de manera desproporcionada, lo que es un indicador de que en estos estratos no sólo no migran sino que hay un núcleo de población, que siendo población trabajadora migrante, decide regresar a su lugar de origen cuando enfrenta fuertes dificultades para colocarse regularmente.

3.5. CARACTERIZACIÓN DE LA POBLACIÓN INDÍGENA

Para la caracterización de la población indígena que migra hacia otras zonas predominantemente rurales se hace uso de la información presentada en la evaluación del Programa de Desarrollo Económico Productivo de los Proyectos: Fondos Regionales para el Desarrollo de los Pueblos Indígenas y Agroecología Productiva 2000-2001,¹¹⁰ ya que en ella se caracterizan específicamente grupos de población en condiciones de muy alta marginalidad en sus regiones de origen.¹¹¹

¹¹⁰ Sedesol, *Evaluación Externa 2001*, información en C.D., febrero de 2001.

¹¹¹ La muestra incluyó población de las entidades de Chiapas, Guerrero, Oaxaca, Puebla y Veracruz, en proporción a su representatividad en la población indígena nacional. El tamaño de muestra fue elaborado para un nivel de confianza de 95% y un error de estimación del 5%.

Para la caracterización de la población indígena de este capítulo se seleccionó una muestra compuesta por la población de las entidades en estudio.

La determinación de la muestra se hizo distribuyendo proporcionalmente la población de las entidades en función de su participación en el total y de acuerdo con las

La mayor parte de la población que habita en comunidades rurales de muy alta marginalidad cuenta con un predio, esto considerando que el 77.6% de los entrevistados lo posee, mientras que el 22.4% restante no.

Cuadro 18 Estructura de tamaños de los predios de los beneficiarios		
Hectáreas	Socios	Porcentaje válido (%)
0.25 a 1.00	57	25
1.01 a 3.00	94	41.2
3.01 a 5.00	35	15.4
5.01 a 10.00	29	12.7
Más de 10.00	13	5.7
Total	228	100

Fuente: Encuesta a beneficiarios, Evaluación Externa del Programa de Desarrollo Económico Productivo de los proyectos: Fondos Regionales Para el Desarrollo de los Pueblos Indígenas y Agroecología Productiva, 2000-2001.

Por otra parte, se observó que además de que los productores de esas regiones se caracterizan por ser minifundistas, existe un núcleo que representa el 25% de la población que difícilmente podría resolver sus necesidades mínimas de consumo, ya que cuentan con predios menores a una hectárea. El núcleo más importante de usufructuarios de tierra se concentraba en los estratos de 1 a 3 hectáreas (41.2%). De igual forma, se observó que sólo el 5.7% de los encuestados cuenta con más de 10 hectáreas, por lo que este grupo con la superficie de su predio, de ser cultivado en su mayor parte, les permitiría vivir del trabajo de su tierra.

proporciones de alta y muy alta marginalidad. La elección de las personas a entrevistar se hizo en forma aleatoria, es decir, en las comunidades seleccionadas, con los que quisieran contestar y que fueran beneficiados por el programa.

El aislamiento y la casi inexistencia de una agricultura comercial, limitan sustancialmente las posibilidades de ocupación y de obtención de ingresos en la región, por lo que sólo el 35.4% de los entrevistados realizaba una actividad remunerada, mientras que el 64.6% sólo se desempeñaban en actividades propias de su predio.

Si bien los que trabajan en otra actividad representaban el 35.4% de los beneficiarios, no todos recibían alguna remuneración, éstos eran aún menos. Del total de beneficiarios, sólo 29.6% recibía algún ingreso, y de ellos casi el 25% de éstos tenía un ingreso semanal que fluctuaba entre \$15.00 y \$100.00.

Cuadro 19	
Ingreso semanal en otro empleo fuera del predio	
Ingreso	%
De 15 a 100	24.10%
De 120 a 200	21.80%
de 250 a 500	25.30%
de 600 a 1,000	19.50%
de 1,200 a 1,600	9.20%
Total	100.00%
Absolutos	87

Fuente: Encuesta a beneficiarios, Evaluación Externa del Programa de Desarrollo Económico Productivo de los proyectos: Fondos Regionales para el Desarrollo de los Pueblos Indígenas y Agroecología Productiva 2000-2001.

Aun cuando a nivel de entidad federativa encontramos diferencias significativas, existe una constante, y es que existe una importante proporción de familias indígenas que no tienen ingresos regulares.

Cuadro 20 Proporción de beneficiarios, de acuerdo a si recibieron ingresos o no		
Entidad	Sin ingresos	Con ingresos
Guerrero	83.80%	16.20%
Oaxaca	82.80%	17.20%
Veracruz	91.80%	8.20%

Fuente: Encuesta a beneficiarios, Evaluación Externa del Programa de Desarrollo Económico Productivo de los proyectos: Fondos Regionales para el Desarrollo de los Pueblos Indígenas y Agroecología Productiva, 2000-2001.

Como se observa en el cuadro anterior, la población de las regiones indígenas de Veracruz es la que se encontraba más desmonetarizada, ya que sólo el 8.2% declararon ingresos en la semana anterior a la encuesta. Pero en las otras entidades, aún cuando su carencia de ingresos es menor, es muy elevada, ya que es superior al 80.0% de los encuestados.

Por si esto fuera poco, la mayor parte de los encuestados obtuvieron menos de un salario mínimo, ya que el 24.1% tuvo ingresos inferiores a un tercio de un salario mínimo, el 21.8% de uno a dos tercios del salario mínimo y sólo el 28.7%, contó con ingresos que los ubicaban como no pobres. Es decir, la mayor parte de los habitantes en zonas indígenas que trabajan con empleos remunerados tienen ingresos tan precarios que sólo les permiten vivir en condiciones de pobreza extrema.

Cuadro 21
Ingreso semanal en otro empleo fuera
del predio

Ingreso	%
De 15 a 100	24.10%
De 120 a 200	21.80%
de 250 a 500	25.30%
de 600 a 1,000	19.50%
de 1,200 a 1,600	9.20%
Total	100.00%
Absolutos	87

Fuente: Encuesta a beneficiarios, Evaluación Externa del Programa de Desarrollo Económico Productivo de los proyectos: Fondos Regionales para el Desarrollo de los Pueblos Indígenas y Agroecología Productiva, 2000-2001.

Así, esta ausencia casi absoluta de ingresos y de oportunidades de empleo, y la carencia de medios para trasladarse a las regiones donde existen posibilidades de ocupación es un factor importante en la decisión de migrar de estos núcleos de población.

La reducida capacidad económica de la población expulsada que sobrevive bajo condiciones tan precarias de ingreso es tal, que se encuentra obligada a diseñar estrategias migratorias hacia lugares donde el costo de transacción en la búsqueda de empleo sea el más reducido.

3.6. CONCLUSIONES

Las principales entidades expulsoras de la fuerza de trabajo que busca empleo en las regiones de atracción de mano de obra rural son Oaxaca, Guerrero y Veracruz. Estas entidades se caracterizan porque una proporción importante de la población habita en regiones en condiciones de elevada

marginalidad, y donde se presenta la casi inexistencia de nodos de desarrollo local.

Otra condición que caracteriza a las tres entidades es que la mayor parte de la población ocupada se desempeña en el sector agropecuario y, debido al flujo que se está desarrollando hacia otras entidades, el empleo en el sector rural se está feminizando, pero dicho proceso se está dando en condiciones de precariedad, es decir, se están incorporando a un mercado de trabajo desmonetarizado, ya que la función principal de estos empleos es mantener funcionando las unidades económicas familiares mediante el trabajo no remunerado.

La estructura de cultivos de las entidades expulsoras está cambiando, pero los cambios tienden a reforzar la posición de dichas entidades como expulsoras de fuerza de trabajo. Lo anterior se debe a que está disminuyendo la superficie de cultivo en actividades en las que tradicionalmente se ocupaba la población en condiciones de elevada marginalidad, como son el café y la caña de azúcar. Por otra parte, se observa un crecimiento importante de la superficie de cultivos forrajeros, principalmente de pastos, y una reducción de la superficie de cultivos básicos.

Como se puede observar en las cifras reseñadas sobre la estructura de cultivos de las entidades, en el periodo estudiado, los cambios más importantes en la estructura de cultivos tienden a debilitar en gran medida la capacidad de generación de empleos de la agricultura.

En la estructura de edades de la población, se aprecia que hay una modificación en la que la población de más de cuatro años crece más que proporcionalmente, lo que se explica por las dos razones siguientes: la primera es que en las comunidades se quedan en gran medida aquellos que

enfrentarían dificultades para conseguir empleo, o aquellos que han sido migrantes durante muchos años, pero que al superar la edad de 40 años, se encuentran viejos para desempeñarse en trabajos que son en los que regularmente se emplean (corte y cosecha), por lo que enfrentan muchas dificultades para conseguir trabajo. Ante esta situación les resulta más conveniente quedarse en su comunidad.

Las localidades expulsoras de fuerza de trabajo dentro de estas entidades en su mayoría son menores a los 15 mil habitantes, se caracterizan por tener una fuerte concentración de población indígena y debatirse en condiciones de elevado aislamiento, lo que limita aún más las posibilidades de autodesarrollo.

En el caso particular de la población indígena, se observó que la casi inexistencia de una agricultura comercial, limita sustancialmente las posibilidades de ocupación y de obtención de ingresos.

Entre la población indígena, de la que se contó con información de encuesta, se encontró que: el 35.4% de los entrevistados realizaba una actividad remunerada, mientras que el 64.6% sólo se desempeñaban en actividades propias de su predio sin percibir salarios, es decir, entre estos núcleos de población lo que resulta frecuente es que una proporción importante de la población no tenga ingresos monetarios regulares.

Por si esto fuera poco, la mayor parte de los encuestados tuvieron ingresos menores de un salario mínimo, y sólo una tercera parte de quienes trabajaron por un salario, obtuvieron ingresos de más de dos salarios mínimos.

Así, esta ausencia casi absoluta de ingresos y de oportunidades de empleo y la carencia de medios para trasladarse a las regiones donde existen

posibilidades de ocupación es un factor importante en la decisión de migrar de estos núcleos de población.

Por otra parte, se observó que la población indígena rural y aquella que se encuentra en condiciones de elevada marginalidad, cuando toman la decisión de migrar lo hacen a las regiones de elevada demanda de mano de obra, con esto se encuentran privilegiando la búsqueda de empleo seguro, a la búsqueda de empleo mejor remunerado, en el que tendrían pocas posibilidades de ocuparse.

CAPÍTULO IV

CARACTERIZACIÓN DE LOS PRINCIPALES MERCADOS INTENSIVOS EN EL USO DE TRABAJADORES RURALES

En este capítulo analizaré las principales características que presentan los mercados de trabajo rural intensivos en fuerza de trabajo. Para establecer un punto de comparación, primero haré una breve explicación sobre los principales cambios que se generan en la estructura ocupacional en el campo. En esta exposición se incluyen las entidades seleccionadas para este capítulo, además de las entidades expulsoras, con el propósito de ir aportando elementos que ayuden a diferenciar la dinámica de los mercados de trabajo de entidades en expansión, de aquellos que sólo tienen enclaves de agricultura moderna.

Posteriormente, la caracterización de los mercados de atracción e intermedios se hará fundamentalmente a partir de la dinámica de la estructura de cultivos y sus principales cambios, así como por elementos del entorno económico de las regiones de atracción. Estos factores son lo que juegan el papel más importante en la determinación de las relaciones laborales y tienden a caracterizar las relaciones de trabajo y a configurar los mercados de trabajo específicos.

El análisis de los apartados 2 y 3 se realiza en un universo de 15 entidades federativas en las que el Programa Nacional con Jornaleros Agrícolas (Pronjag) centraliza su actividad, ya que en ellas se han ubicado concentraciones importantes de jornaleros agrícolas. Estas entidades se

encuentran diferenciadas conforme a si constituyen fuentes de atracción de jornaleros, o si cuentan con regiones que cumplan con una doble función: por un lado atraer población migrante y, por otro, que existan con zonas expulsoras de fuerza de trabajo. A las primeras las define como entidades de atracción y a las segundas como zonas intermedias.

Las entidades de atracción son Baja California, Baja California Sur, Chihuahua, Sinaloa y Sonora. En ellas se ubican la mayor parte de las empresas agroexportadoras del país.

Por otra parte se encuentran las entidades de Durango, Hidalgo, Jalisco, Michoacán, Nayarit, Puebla, San Luis Potosí y Veracruz, clasificadas por el Pronjag como entidades intermedias, es decir que cuentan tanto con regiones de atracción de jornaleros, como de expulsión.

4.1. CAMBIOS EN LA ESTRUCTURA OCUPACIONAL DE ENTIDADES DE ATRACCIÓN Y DE EXPULSIÓN

Para la realización de este apartado no se consideraron los núcleos de población que se encuentran en los conceptos de patrones y los que se desenvuelven en actividades no especificadas, ya que el propósito del mismo es explicar la transición de la población de una posición de productores a la de trabajadores asalariados. Por lo general, los productores que se encuentran en la posibilidad de proletarizarse, cuando poseen un predio no se consideran a sí mismos como patrones, mientras que el subgrupo de trabajadores no especificado, regularmente concentra los errores de la encuesta, ya sea de la concepción de quienes hicieron el levantamiento o de la incomprensión de la pregunta por parte de los entrevistados.

Al realizar un análisis comparativo sobre la estructura de la población ocupada en el campo mexicano durante el periodo de 1990 a 2000, observamos que se está dando un acelerado cambio en las condiciones en que se desarrolla el trabajo rural.

Los cambios más significativos que están ocurriendo son los que se relacionan con su estructura ocupacional. Lo primero que destaca es que el núcleo de trabajadores que laboraban por su cuenta se redujo de 44.9% a 36.5%; es decir, existe un número importante de propietarios que han sufrido una reducción significativa en la capacidad competitiva de sus predios, a tal grado que han abandonado la actividad agrícola como su actividad principal, situación que los ha obligado a perder la propiedad de su predio, o simplemente a refugiarse en un proceso migratorio con propósitos de sobrevivencia.

Cuadro 22
Estructura ocupacional en el sector rural en entidades seleccionadas
(Participación relativa en el total estatal), 1990-2000

Entidad Federativa	1990			2000		
	Empleados, obreros, jornaleros y peones	Trabajadores sin remuneración	Trabajadores por su cuenta	Empleados, obreros, jornaleros y peones	Trabajadores sin remuneración	Trabajadores por su cuenta
Estados Unidos Mexicanos	40.20%	8.70%	44.90%	44.30%	14.40%	36.50%
Chihuahua	34.70%	13.00%	45.70%	40.00%	14.70%	37.40%
Baja California Sur	56.90%	3.60%	31.20%	61.30%	4.50%	27.90%
Sinaloa	64.40%	3.50%	26.20%	74.50%	4.20%	17.30%
Sonora	71.30%	1.80%	20.90%	77.10%	2.50%	14.70%
Baja California	80.60%	0.90%	12.10%	84.60%	0.90%	8.30%
Hidalgo	53.30%	6.40%	35.00%	44.20%	17.30%	34.90%
Veracruz	44.80%	9.00%	40.70%	51.20%	13.80%	30.50%
Oaxaca	19.70%	10.30%	64.70%	22.30%	20.00%	53.30%
Guerrero	22.20%	9.50%	60.70%	23.30%	20.00%	51.90%
Chiapas	21.40%	8.90%	64.00%	24.70%	13.20%	57.20%
Morelos	55.70%	5.20%	34.30%	56.90%	10.20%	27.50%
Jalisco	43.70%	9.00%	40.90%	51.70%	10.10%	32.00%
Michoacán	40.20%	9.70%	42.00%	47.90%	13.70%	33.00%
Durango	35.10%	13.70%	44.90%	39.30%	20.70%	34.50%
Nayarit	47.50%	6.30%	38.60%	55.90%	10.30%	27.60%
Tamaulipas	47.50%	6.20%	40.10%	57.50%	8.50%	27.60%
San Luis Potosí	38.90%	10.20%	45.10%	46.10%	17.80%	32.20%

Fuente: Elaboración propia a partir del Anuario Estadístico de los Estados Unidos Mexicanos, 1991-2000, INEGI.

Nota: En ninguno de los renglones la suma por año de estudio da 100%, ya que para la elaboración de los porcentajes se tomó el 100% de la población ocupada, y el cuadro no incluye los conceptos de patrones y actividades no especificadas.

El hecho de que a la par de que se dio este desplazamiento se haya incrementado la proporción de los trabajadores sin remuneración (pasaron de un 8.7% en 1990, a 14.4% en 2000), es un indicador de que aproximadamente el 50% de los que se ocupan en el campo, y que dejan el trabajo por su cuenta como actividad principal, son sustituidos por familiares que se encargan de la explotación de su predio sin retribución, es decir, la

salida de los propietarios de los predios se da como parte de una estrategia de reproducción de la familia y no como el abandono de la actividad productiva rural.

Sin embargo, el importante crecimiento que se dio en tan corto periodo de tiempo en el concepto de empleados, obreros, jornaleros y peones, es un indicador de que existe un proceso de proletarización que se desarrolla al interior de nuestro país, como resultado de la acelerada pérdida de la capacidad generadora de ingresos de los predios rurales. Los productores que se desenvuelven en condiciones productivas precarias desarrollan un conjunto de estrategias de reproducción, en donde buscan alternativas para el uso de su capacidad de trabajo, entre las que se encuentran su ocupación en actividades remuneradas, una mayor incorporación de miembros de la familia en el trabajo del predio y la emigración.

Aun cuando el fenómeno del crecimiento de la población ocupada asalariada en el sector rural es generalizado,¹¹² la principal diferencia que se presenta entre las entidades expulsoras de fuerza de trabajo y las de atracción es que en las de atracción los desplazamientos van desde la que trabaja por su cuenta hasta la población asalariada (es el proceso tradicional de proletarización). Este fenómeno va en aumento, ya que en estas entidades el trabajo sin retribución en la parcela no es una alternativa al uso de la fuerza de trabajo, y puesto que la población en general cuenta con la posibilidad de buscar ocupación en actividades urbanas o extraprediales con salario. Por ejemplo, en Sinaloa donde aproximadamente un 30% de los jornaleros son de la misma entidad, éstos no pertenecen a las localidades contiguas de las regiones de atracción, sino que forman parte de la población

¹¹² En las únicas entidades donde se opera una disminución en este concepto son Chihuahua e Hidalgo. En Chihuahua, se da como resultado de una disminución absoluta de la población ocupada en el campo, mientras que en Hidalgo, es resultado de la precarización de la actividad.

de la entidad que se encuentra en regiones de alta y muy alta marginalidad.¹¹³

Como resultado de lo anterior, en todas las entidades de atracción la población ocupada sin remuneración disminuyó en términos absolutos, mientras que en Chihuahua se incrementó su participación relativa, esto es exclusivamente resultado de que la población ocupada total se redujo en el periodo en un 21%. Lo anterior puede ser resultado del proceso de tecnificación que se está presentando en uno de los cultivos más importantes de la entidad, el algodón.¹¹⁴

Otra característica de las entidades de atracción, en este periodo, fue que el número de jornaleros creció más que proporcionalmente (35.7%) que la reducción que se operó en los trabajadores por su cuenta, lo que indica que este aumento se dio sobre la base, en gran medida, no de los desplazamientos entre la población de la misma entidad, sino por los trabajadores que emigraron en forma temporal a la entidad, o por aquellos que siendo inicialmente inmigrantes, terminaron por asentarse en las regiones productoras.

En las entidades de expulsión las alternativas ocupacionales en las localidades de origen son reducidas, por lo que quienes se enfrentan a la pérdida de la capacidad de autosustentación de los predios no pueden pasar directamente al desarrollo de actividades asalariadas, debido a que éstas son casi inexistentes, por lo que simplemente pasan a hacerse cargo del predio, tratando de obtener de él lo que humanamente les resulta posible.

¹¹³ Información proporcionada por la Coordinadora de Promotores del Programa Nacional con Jornaleros Agrícolas en Sinaloa. Evaluación Externa del Programa 2000.

¹¹⁴ En el año 2000, representaba el 29.7% de la superficie cosechada de la entidad.

El crecimiento de la población ocupada sin pago, respecto a la reducción de los trabajadores por su cuenta fue de 224.1%, es decir, un 124.1% mayor; mientras que la población asalariada fue 66.4% mayor que la reducción de los trabajadores por su cuenta. Todo esto indica que en las entidades de menor desarrollo existe una menor competencia por la tierra como una mercancía, lo que explica por qué pese a la baja capacidad productiva de la misma, los propietarios en posición precaria cuentan con menos incentivos para deshacerse de ella, y desarrollen la estrategia de incorporar a los miembros de la familia con capacidad de trabajo en su explotación, sin percibir remuneración alguna.

Como se observa en el cuadro 23, esta situación se presentó en las entidades de Oaxaca, Guerrero y Chiapas, donde se aprecia una reducción importante de los productores que trabajaban por cuenta propia, un crecimiento equivalente de la población ocupada sin remuneración, en tanto el núcleo de los trabajadores rurales remunerados quedó casi sin cambios. Las modificaciones en la estructura ocupacional, lo que muy probablemente están reflejando, al ser entidades de expulsión de población, es que ante las reducidas posibilidades del entorno para brindar ocupación remunerada, asociada a las estrategias de reproducción desarrolladas en las tres últimas décadas, los jefes de familia se ven obligados a incorporarse a los flujos migratorios, lo que ante su ausencia, provoca que sus actividades se compartan por uno o más de los miembros de la familia, mismos que al no ser propietarios, en el momento de ser entrevistados, se consideraron trabajadores sin remuneración.

Cuadro 23
Evolución de la población ocupada entre 1990-2000 en entidades seleccionadas

Entidad Federativa	Población ocupada 1990	Variación 1990-2000		
		Población ocupada	Trabajadores por su cuenta	Trabajadores familiares sin pago
Estados Unidos Mexicanos	5,173,725	164,574	-379,283	320,059
Baja California	53,448	4,110	-1,695	75
Baja California Sur	17,278	2,860	238	280
Chihuahua	124,247	-25,108	-19,719	-1,636
Sinaloa	232,410	14,985	-18,083	2,202
Sonora	113,737	14,999	-4,788	1,054
Subtotal	541,120	11,846	-44,047	1,975
Chiapas	496,436	73,733	8,233	31,103
Guerrero	221,065	16,553	-10,958	26,493
Hidalgo	180,701	3,151	888	20,261
Oaxaca	400,131	38,181	-25,175	46,764
Veracruz-Llave	675,405	70,449	-47,410	42,130
Subtotal	1,973,738	202,067	-74,422	166,751
Durango	93,276	-26,666	-18,874	1,017
Jalisco	229,499	7,427	-18,064	3,337
Michoacán de Ocampo	300,400	-9,679	-30,125	10,690
Morelos	68,997	5,475	-3,232	3,993
Nayarit	88,083	603	-9,540	3,620
San Luis Potosí	165,058	-12,493	-25,435	10,382
Tamaulipas	102,629	-9,722	-15,596	1,544
Subtotal	1,047,942	-45,055	-120,866	34,583

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del Anuario Estadístico de los Estados Unidos Mexicanos, INEGI, 1991-2000.

De igual forma, éste es un indicador de que el proceso de globalización está provocando fuertes cambios en comunidades que tradicionalmente han tenido un gran apego a la tierra, lo que los obliga no sólo a dejar ésta en manos de sus familiares sino muy frecuentemente a deshacerse de ella. Por ello, aun cuando el proceso de proletarización pasa por una transición (los ocupados sin remuneración), la falta de oportunidades de empleo, además

de generar tendencias en la reducción de la población¹¹⁵ de las localidades de origen, lo hace en condiciones de mayor marginalidad.

En las tres entidades, la reducción de los trabajadores por su cuenta se compensó en un 20% por trabajadores ocupados en actividades remuneradas y en un 80% por trabajadores sin remuneración. Este último porcentaje se explica, en gran medida, por las modificaciones en la estructura de la población ocupada por sexo, que se señala en el apartado 3.2, en donde se dice que la mayor parte del crecimiento de la población ocupada en el campo en estas entidades dio como resultado la incorporación de las mujeres al trabajo.

En dos entidades consideradas como intermedias (que tienen regiones de atracción de población, pero que también se caracterizan por ser expulsoras de fuerza de trabajo¹¹⁶), como son Hidalgo y Veracruz, se presentó un proceso de transición de la población que es típico de entidades en las que existen importantes núcleos de población en condiciones de alta y muy alta marginalidad, es decir, creció de manera importante el núcleo de los trabajadores sin remuneración. Incluso, en el caso de Hidalgo, como ya se señaló, se redujo la población asalariada.

El concepto de entidad intermedia resulta más ambiguo que el de entidades de expulsión y que el de atracción, ya que en estas últimas el flujo migratorio es directamente proporcional a la existencia de ocupaciones alternativas, mientras que en las entidades intermedias, el flujo se da por la existencia de regiones de nicho. En este grupo se encuentran entidades como Veracruz, Hidalgo y Morelos, que son entidades que tienen una proporción muy importante de localidades en condiciones de pobreza

¹¹⁵ Como se señala en el capítulo 3.4.

¹¹⁶ Según la clasificación del Programa Nacional con Jornaleros Agrícolas.

extrema, por lo que son fuertes expulsoras de fuerza de trabajo pero a su vez tienen enclaves de producción frutícola y hortícola que a pesar de encontrarse contiguos a regiones de elevada marginalidad, generan flujos migratorios interregionales y en algunos casos interestatales significativos.

Así, en estas entidades a pesar de la existencia de esos importantes enclaves de producción, la estructura ocupacional presentó características típicas de las entidades expulsoras. Incluso, la transición ocupacional de la población fue similar a la de estas entidades, es decir, la reducción de los trabajadores por su cuenta se compensó en gran medida con el crecimiento de los trabajadores sin pago.

Mientras que en entidades como Jalisco, Michoacán, Nayarit y Tamaulipas, donde las regiones de elevada marginalidad son verdaderos enclaves y cuentan en general con buena comunicación hacia los mercados de trabajo urbanos, la transición de los trabajadores por su cuenta se presentó en mayor medida hacia las actividades remuneradas.

4.2. EVOLUCIÓN DE LA AGRICULTURA EN LAS ENTIDADES SELECCIONADAS

Para el análisis de la evolución de la agricultura seleccioné un grupo de cultivos de hortalizas, frutales y productos agrícolas con destino industrial, ya que se caracterizan por ser intensivos en uso de fuerza de trabajo, por lo que su desarrollo propicia la constitución de importantes mercados de trabajo rurales. Y, de esta manera, convierten a las regiones en donde se localizan en importantes mercados de trabajo rural.

Del grupo de hortalizas se seleccionaron: brócoli, calabacita, calabaza, cebolla, cebollín, chícharo, chile seco, chile verde, ejote, elote, espárrago,

pepino, tomate rojo, tomate verde y zanahoria. Del grupo de frutales se seleccionaron: aguacate, durazno, guayaba, limón agrio, mango, manzana, melón, naranja, nuez, papaya, plátano, sandía, tuna y uva. Los cultivos industriales seleccionados fueron: algodón, café, cacao, caña de azúcar, copra y tabaco.

Se seleccionó esta muestra de cultivos y se observó su comportamiento durante el periodo de 1980 a 2002 en los estados seleccionados. La definición de los años de análisis se hizo en función de los momentos en que se iniciaron los principales cambios que marcan el desarrollo reciente del sector agropecuario, como fueron los procesos de apertura comercial relacionados con el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) (1984), la privatización de empresas públicas y la desregulación de los mercados rurales (1989) y el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) (1994).

Otro elemento importante que se consideró en el manejo de la información de este capítulo fue cuando se seleccionó la muestra de cultivos, la cual se hizo en función de los que en la actualidad tienen la mayor importancia en la absorción de empleos de migrantes. Los cultivos industriales se seleccionaron porque al inicio del periodo de estudio, tenían una gran importancia en los desplazamientos de la mano de obra. Las hortalizas seleccionadas se incluyeron porque la magnitud de la superficie cosechada las convierte en fuertes demandantes de mano de obra en la actualidad.

Puede suceder que en la actualidad haya cultivos que se caractericen por tener una gran demanda de fuerza de trabajo en una entidad particular y esta no haya sido seleccionada, o que en los estados seleccionados haya cultivos con un gran impacto en la demanda de fuerza de trabajo pero que no

formaron parte de la muestra. Esta situación influye en el análisis de la demanda de fuerza de trabajo y en su estructura, pero de no realizarse esta depuración, nos habríamos visto obligados a realizar el estudio con la estructura de cultivos completa de cada entidad, generando una gran dispersión del análisis que no permitiría definir tendencias, además de que complicaría fuertemente el proceso de cálculo, lo que a su vez habría incrementado en gran medida el tiempo necesario de elaboración. Lo anterior, debido a que esta parte del análisis nos permite identificar alguno de los elementos del entorno de los mercados de trabajo, pero no es el elemento central de dicho análisis.

Lo primero que podemos observar en la estructura de cultivos en las entidades seleccionadas es que la superficie cosechada total de la muestra se incrementó en 23.0%. Esto evidencia que los cultivos de la muestra, al tener un elevado valor comercial, desplazaron a otros cultivos. De igual manera, se observó que los cultivos industriales, en los que en los años setenta se concentraba la demanda de trabajadores migratorios (caña, algodón, café y tabaco, fundamentalmente), han ido perdiendo relevancia en la superficie cosechada y, por tanto, ha disminuido su importancia como fuentes de empleo.

De igual forma, como se observa en el cuadro 24, la superficie cosechada de hortalizas mostró los mayores crecimientos, ya que éste fue de 80% en el periodo, mientras que la de frutales lo hizo en 76%. Pero, como se observa en el mismo cuadro, la superficie cosechada de hortalizas tuvo un crecimiento paulatino durante todo el periodo, mientras que la de frutales aumentó con mayor fuerza a partir de 1989.

Cuadro 24
Superficie cosechada por grupos de cultivos seleccionados
(Índices de crecimiento)

Grupos de cultivos	AÑOS				
	1980	1984	1989	1994	2002
Hortalizas	1	1.16	1.44	1.34	1.8
Frutales	1	1.16	1.21	1.49	1.76
Industriales	1	0.95	0.87	0.85	0.72
Total	1	1.03	1.03	1.07	1.11

Fuente: Elaboración propia con base en datos del Sistema de información Agropecuaria de Consulta, Sagarpa, 1980-2002.

La superficie destinada a cultivos industriales en los estados seleccionados mostró un descenso continuo durante todo el periodo, hasta llegar a representar sólo el 72% de la cosechada en el año inicial del estudio.

Las modificaciones en la estructura de cultivos tienen dos causas diferentes. En las entidades receptoras se aprecia que los cambios más importantes se dieron debido a los desplazamientos entre los tres grupos de cultivos ya que, como se observa en el cuadro 25, la superficie cosechada total destinada a los cultivos seleccionados disminuyó en 27% (el índice cayó a 0.73).

Cuadro 25
Superficie cosechada por grupos de cultivos seleccionados
en entidades receptoras de fuerza de trabajo
(Índices de crecimiento)

Grupos de cultivos	AÑOS				
	1980	1984	1989	1994	2002
Hortalizas	1	1.26	1.54	1.39	1.96
Frutales	1	1.09	1.24	1.29	1.42
Industriales	1	0.98	0.52	0.31	0.21
Total	1	1.05	0.83	0.69	0.73

Fuente: Elaboración propia con datos del Sistema de Información Agropecuaria de Consulta, Sagarpa, 1980-2002.

En cierta forma, lo que reflejan estas modificaciones, es que en la mayoría de estas entidades (que se encuentran orientadas a la exportación), la superficie de cultivo de buena calidad (buenas tierras de riego) se encuentra limitada y enfrenta fuerte competencia en función de su rentabilidad. Lo que ocasionó que los desplazamientos más importantes se hicieran en los cultivos industriales altamente demandantes de agua o que enfrentaron fuertes presiones competitivas como son el algodón y la caña de azúcar, entre otros; mientras que los que han presentado los mayores crecimientos son aquellos que se encuentran incorporados a las estrategias de globalización de las empresas hortaliceras. De tal forma, en el periodo, las hortalizas incrementaron su participación en 96% mientras que las industriales la redujeron en 79%.

De igual manera, se incrementó sustancialmente la superficie cosechada de frutales, aunque no en la misma proporción que la de hortalizas. Así como se puede observar, los desplazamientos de la superficie cosechada se realizaron hacia cultivos con mayor rentabilidad en superficies de cultivo de riego.

Cuadro 26
Superficie cosechada por grupos de cultivos seleccionados
en entidades intermedias
(Índices de crecimiento)

Grupos de cultivos	AÑOS				
	1980	1984	1989	1994	2002
Hortalizas	1	1.11	1.4	1.31	1.74
Frutales	1	1.18	1.2	1.54	1.83
Industriales	1	0.95	0.98	1.01	0.87
Total	1	1.03	1.09	1.18	1.22

Fuente: Elaboración propia con datos de Sistema de información Agropecuaria de Consulta, Sagarpa, 1980-2002.

La estructura de cultivos de las entidades intermedias, mostró una mayor flexibilidad en el uso del suelo. Entre los factores que le dieron esta mayor flexibilidad se encuentran los siguientes: a) la mayor proporción de la superficie de cultivo se realizó en terrenos de temporal y en tierras que no necesariamente eran adecuadas para el desarrollo de explotaciones comerciales; b) en las regiones de valles y lomeríos con buen temporal, la producción agrícola de cultivos de baja inversión (cereales, leguminosas y algunos frutales) continuó siendo rentable, lo que limitó la posibilidad de desplazamiento de estos productores; c) los montos de inversión para la producción de frutas y hortalizas es siempre tan elevado y su comercialización es tan riesgosa, que los productores no se incorporaron tan fácilmente a la producción de los mismos por su cuenta y, d) el nivel de desarrollo de la infraestructura productiva y de comercialización fue y es menor, por lo que se encuentra subordinado al existente en las entidades de atracción.

Es decir, los cultivos seleccionados crecieron un 22% en el periodo, a costa de la superficie de otros cultivos no seleccionados. La superficie de cultivo de frutales se mostró como la más dinámica, y esto parece deberse a que en frutales los productores chicos y medianos tienen más posibilidades de incursionar, ya que los costos de inversión por ciclo son menores y el riesgo también es menor.¹¹⁷ La producción de hortalizas creció en el periodo en un 74%, este aumento tan importante se explica por el proceso de relocalización de zonas productivas que se realizó con el propósito de garantizar el abasto permanente de bienes, así como por el de diversificación productiva.

¹¹⁷ Aun cuando el monto de inversión sea elevado, la inversión es diferida, lo que permite en gran medida que ésta sea solventada con el trabajo propio o el de la familia. De igual forma, la estructura de los sistemas de comercialización posibilitan la participación en el mercado, de una proporción importante de productos que no son propiedad directa de los grandes comercializadores.

Como se puede observar en el cuadro 27, en 1980 la superficie cosechada de tomate rojo y chile verde ocupaban la mayor proporción de la superficie cosechada de hortalizas en las entidades de atracción (el 63.5%). En algunos cultivos como brócoli, calabaza, cebollín, chile seco, elote, tomate verde y zanahoria eran casi inexistentes, ya que juntos apenas representaban el 1.5% del total. Para el año 2002, se aprecian importantes cambios en la estructura de cultivos, ya que este segundo grupo de cultivos incrementó la superficie cosechada de 1,153 hectáreas en 1980, a 37,496 en el 2002, con lo que pasaron a representar el 25.4% de la superficie cosechada de hortalizas.

Cuadro 27
Variaciones en la superficie cosechada de hortalizas en estados
seleccionados
(Hectáreas)

Cultivos	AÑOS					Variación 1980-2002
	1980	1984	1989	1994	2002	
Entidades de atracción						
Chicharo	4,028	3,003	3,167	1,587	620	-3,409
Tomate rojo	31,339	38,787	40,232	30,981	28,513	-2,826
Zanahoria	51	110	939	560	372	321
Ejote	2,394	2,989	2,691	1,791	3,060	666
Pepino	5,881	11,746	8,818	6,062	7,080	1,199
Brócoli	13	176	681	722	1,364	1,351
Calabaza	41	8,605	14,111	1,118	2,373	2,332
Cebolla	5,042	6,183	12,002	4,977	7,928	2,886
Chile seco	700	630	164	-	4,459	3,759
Elote	274	91	297	373	4,851	4,577
Calabacita	6,781	2,654	2,602	10,971	13,787	7,006
Espárrago	2,430	2,547	4,767	6,553	11,040	8,610
Cebollín	-	-	-	6,714	9,368	9,368
Tomate verde	74	94	824	6,222	14,709	14,635
Chile verde	16,804	18,284	25,629	27,072	38,380	21,576
Subtotal	75,852	95,899	116,924	105,703	147,904	72,052
Entidades intermedias						
Chile verde	23,188	18,514	28,734	23,621	22,134	-1,054
Espárrago	-	-	18	80	8	8
Calabaza	692	3,171	204	117	1,114	422
Cebollín	-	-	-	33	464	464
Chicharo	407	2,186	1,982	947	1,543	1,136
Tomate rojo	27,858	26,191	27,028	25,899	29,832	1,974
Ejote	5,220	4,294	8,002	5,650	7,601	2,381
Calabacita	9,512	6,358	12,292	10,068	12,122	2,610
Brócoli	72	54	341	738	2,873	2,801
Zanahoria	741	1,229	1,607	2,179	4,080	3,339
Pepino	4,010	4,168	5,749	6,391	7,994	3,984
Chile seco	12,590	11,196	15,446	14,829	18,547	5,957
Tomate verde	14,661	11,241	14,746	14,436	22,190	7,529
Cebolla	11,888	14,020	17,481	17,855	19,641	7,753
Elote	3,093	11,670	14,279	20,986	32,991	29,898
Subtotal	113,932	114,292	147,909	143,829	183,135	69,203

Fuente: Elaboración propia con base en datos del Sistema de Información Agropecuaria de Consulta, 1980-2002, Sagarpa.

La superficie de cultivo de tomate rojo cambió muy poco (se redujo en 2,826 hectáreas), en tanto que el resto de las hortalizas incrementó sustancialmente su superficie cosechada. La importancia del jitomate se redujo de igual manera, pasando del 41.3% de la superficie cosechada, al 19.3%, con lo que éste deja de ser el cultivo con mayor capacidad de absorción de fuerza de trabajo, pero continúa con su papel de cultivo rector, ya que a partir de él los empresarios agrocomerciales exitosos han desarrollado las estructuras que les permiten ampliar y consolidar su influencia en las regiones productoras y en los mercados destino.

Entre los cambios más importantes se encuentran los relacionados con la superficie, ya que esto provocó que la mayor demanda de fuerza de trabajo de los cultivos emergentes obligara a modificar las estrategias para mantener los flujos de fuerza de trabajo en las regiones productoras.

Otra modificación importante se relaciona con las técnicas de producción. Para poder impulsar los procesos de diversificación productiva y aprovechar mejor la condición climática de las regiones, se desarrollan procesos de producción donde se privilegia la reproducción del material vegetativo en invernaderos y la posterior resiembra de plántulas. De tal forma que, la reducción en el periodo del desarrollo de los cultivos a cielo abierto, incrementó la demanda de fuerza de trabajo para la etapa de producción de plántulas. Con esto, lo que antes era un proceso de siembra mecánico (de semillas), se transformó en un proceso de siembra manual que incrementó sustancialmente la demanda de fuerza de trabajo en dos momentos en que con los antiguos métodos de producción ésta era casi inexistente. Así, estas modificaciones en la estructura de cultivos y en los métodos de producción generaron cambios en la estructura y en la estacionalidad de la demanda de fuerza de trabajo, ya que de ser sistemas de producción con una reducida

estacionalidad de demanda de fuerza de trabajo, los convirtió en procesos alternados de demanda con una periodicidad mayor, hasta casi alcanzar la regularidad. La estacionalidad se ha modificado de tres meses, hasta alcanzar los 10 meses continuos de demanda de fuerza de trabajo, como en la actualidad sucede en Sinaloa, Baja California y Baja California Sur.

La estructura de cultivos y de mercados, regida por el jitomate, se transformó en una estructura de mercados diversificada, en la búsqueda del fortalecimiento de las relaciones de los grandes productores, con sus mercados finales dominados por las grandes cadenas de tiendas departamentales.

El estudio de los desplazamientos de cultivos nos permite identificar que la modificación en la estructura de cultivos en regiones consideradas de atracción e intermedias, no sólo resulta de condiciones naturales relacionadas con la adaptabilidad de los cultivos a las regiones y, por tanto, por el logro de mayores rendimientos, sino que se encuentra fuertemente vinculada a una estrategia competitiva de las empresas agrocomerciales en la que, aparte de la estructura de costos de los cultivos, influyen fuertemente los conceptos de desestacionalización de la producción, y de un mayor poder de negociación con clientes que luchan diariamente con la necesidad de reducir sus costos en las cadenas de suministro, y los problemas y costos de logística en la distribución.

Estos factores son los que permiten explicar la reducción de la superficie cosechada de tomate rojo en las regiones de atracción y su incremento en las regiones intermedias, así como el crecimiento tan importante de la producción de tomate verde en dichas regiones de atracción, en donde en 1980 era casi inexistente, hasta representar el 30%

de la superficie cosechada actual en el conjunto de las entidades seleccionadas.

Los principales cambios que reflejó la estructura de cultivos de hortalizas en las entidades intermedias se dieron en la reducción de la participación relativa de chile verde y de tomate verde, que pasaron del 24.5% de la superficie cosechada, del grupo de entidades, al 16.3% y del 20.4% al 16.1%, respectivamente. Mientras que se observó un incremento importante de la participación en brócoli, zanahoria y elote. Este último pasó de representar el 2.7% de la superficie cosechada de las entidades intermedias en 1980, al 18% en el 2002.

Autoras como Rita Schwentesius y Flavia Echánove, coinciden en afirmar que las entidades intermedias¹¹⁸ son aquellas que orientan su producción preferentemente al abastecimiento del mercado nacional, pero como se observa en el comportamiento de la superficie cosechada, además de cumplir con este papel, son entidades que se han convertido en una opción importante en la estrategia de desestacionalización de la producción, ya que aún cuando la mayor parte de la producción de las entidades intermedias se destina al mercado nacional, en éstas también se han establecido los grandes productores del noroeste, con el propósito de complementar su producción, llevando consigo sus estructuras de mercado, su lógica de producción, sus mecanismos de abastecimiento de fuerza de trabajo y los métodos de negociación, tanto en los procesos de producción y de abastecimiento del producto, como en los de negociación con la fuerza de trabajo.

¹¹⁸ Aún cuando ellas no utilizan el concepto de entidades intermedias, coinciden en las características productivas y la orientación que presentan estas entidades.

Las variaciones más importantes en la estructura de cultivos de la producción frutícola en las entidades de atracción, fueron las siguientes: disminuyó de manera notable la superficie cosechada de durazno, aguacate, melón, limón y plátano. La disminución en la producción de estos bienes, se dio principalmente por la inexistencia de una infraestructura productiva que permitiera el desarrollo de estrategias exportadoras y, por otra parte, debido a los menores rendimientos a los que se enfrentaron las entidades típicamente exportadoras de estos bienes. Por otra parte, el crecimiento de la producción de nuez y mango tuvo como base la existencia de una sólida infraestructura exportadora (de nuez en Chihuahua y de mango en Sinaloa), ésta les ha permitido aprovechar al máximo su estrategia exportadora y de control de mercados. Los exportadores de mango aprovechan su vinculación con los compradores en el mercado internacional para desarrollar procesos de aprovisionamiento del producto en otras entidades en las que incluso, los volúmenes de producción son muy superiores a los que existen en Sinaloa, como son Michoacán, Nayarit y Veracruz (entidades intermedias).

Cuadro 28
Variaciones en la superficie cosechada de frutales en entidades de atracción (Hectáreas)

Cultivos	AÑOS					Variación 1980-2002
	1980	1984	1989	1994	2002	
Durazno	4,418	2,511	3,253	1,649	1,491	-2,927
Aguacate	3,179	1,958	675	679	346	-2,833
Melón	6,004	5,830	5,823	4,858	4,638	-1,366
Limón	621	237	307	456	558	-64
Plátano	41	-	-	-	22	-19
Guayaba	20	21	17	12	27	7
Tuna	-	3	118	-	14	14
Manzana	323	313	1,700	641	397	74
Papaya	203	14	133	193	364	161
Uva	22,817	35,613	34,348	31,983	24,097	1,280
Sandía	7,781	13,476	9,713	7,974	12,288	4,507
Naranja	5,550	458	6,802	11,599	11,228	5,678
Mango	6,706	6,990	9,580	12,674	21,774	15,068
Nuez	9,399	13,814	20,538	22,262	29,514	20,115
Total	67,062	81,238	93,007	94,980	106,756	39,694

Fuente: Elaboración propia con base en datos del Sistema de Información Agropecuaria de Consulta, Sagarpa, 1980-2002.

Una característica de la producción frutícola en las entidades intermedias es que se realiza en regiones en las que, por la concentración de superficie, se han constituido en importantes centros de atracción de población y en algunas regiones, como las productoras de naranja, éstas mismas son a la vez regiones de atracción y de expulsión. Es decir, al ser regiones expulsoras, existe una importante fuerza de trabajo disponible en las localidades productoras y en las adyacentes, mismas que se ocupan en las actividades de corte.

Las regiones productoras de mango, limón y aguacate de las entidades intermedias son importantes receptoras de población migrante, ya que además de dedicarse a la producción de frutales, por la calidad de sus tierras, se producen hortalizas, y ambos grupos de cultivos son fuertes

competidores por la tierra y el agua. En estas regiones lo que determinó el desplazamiento de los frutales por las hortalizas, además de la rentabilidad del cultivo, fue la existencia de vínculos sólidos con las estructuras de comercialización de hortalizas.

Cuadro 29
Variaciones en la superficie cosechada de frutales en entidades intermedias (Hectáreas)

Cultivos	AÑOS					Variación 1980-2002
	1980	1984	1989	1994	2002	
Plátano	31,687	36,632	36,346	27,523	22,928	-8,759
Melón	15,134	14,967	17,534	13,739	8,239	-6,895
Uva	2,470	3,195	1,175	442	67	-2,404
Nuez	2,922	3,821	2,781	3,703	4,409	1,487
Sandía	12,331	12,080	15,615	10,686	14,021	1,690
Durazno	6,699	6,903	5,016	8,465	10,764	4,065
Manzana	39,911	36,628	36,606	42,168	44,713	4,802
Papaya	5,726	11,012	7,799	13,615	11,935	6,209
Guayaba	2,160	2,012	325	2,071	8,848	6,688
Tuna	-	5,402	66	11,018	12,071	12,071
Mango	38,663	40,232	56,400	69,747	75,824	37,161
Limón	20,605	35,213	25,570	35,191	61,877	41,272
Aguacate	36,561	43,309	44,307	81,975	87,425	50,864
Naranja	111,934	132,874	131,045	191,017	251,691	139,757
Total	326,803	384,280	380,585	511,360	614,811	288,008

Fuente: Elaboración propia con base en datos del Sistema de Información Agropecuaria de Consulta, Sagarpa, 1980-2002.

El proceso de globalización de los mercados se expresa en un mayor control de las ventas al menudeo por parte de las grandes cadenas departamentales y éstas, a su vez, exigen de sus proveedores además de contar con grandes volúmenes de producto para satisfacer las necesidades de toda la cadena, lo hagan por periodos de tiempo lo más amplio posible. Esta condición reduce cada vez más las posibilidades de ingreso al mercado de los pequeños productores individuales, situación que los obliga a participar en él subordinados a los grandes productores-comercializadores.

La naturaleza de las inversiones y sus periodos de maduración, así como el alto riesgo que presenta el cultivo de frutales, son factores que limitan el control de los mercados en la fase de producción por parte de los grandes productores.

Las modificaciones en la estructura de cultivos industriales refleja claramente que, en las entidades de atracción, la mayor parte de los desplazamientos de cultivos tienen que ver con una fuerte lucha entre los que tradicionalmente son de riego como la caña de azúcar y el algodón, con la producción hortofrutícola que es una gran demandante de agua, pero tiene la característica de ser muy rentable.

Por ello, como se observa en el cuadro 30, en el periodo de estudio, la producción de caña y algodón tiende a desaparecer, es decir, los crecimientos en las superficies de hortalizas y frutales se han dado básicamente por el desplazamiento de las tierras dedicadas a los cultivos industriales.

Cuadro 30
Variaciones en la superficie cosechada de cultivos industriales
(Hectáreas)

Cultivos	AÑOS					Variación 1980-2002
	1980	1984	1989	1994	2002	
Entidades de atracción						
Algodón	246,229	238,144	108,865	67,095	38,108	-208,121
Caña de azúcar	41,607	42,746	39,603	22,381	21,295	-20,312
Copra						-
Tabaco	-	-	122	85	-	-
Total	287,836	280,890	148,590	89,561	59,403	-228,433
Entidades intermedias						
Algodón	34,195	18,117	31,685	94,041	60	-34,135
Tabaco	38,255	28,575	28,846	27,383	11,614	-26,641
Cacao	86	85				-86
Copra	9,565	-	9,356	16,552	12,666	3,101
Café	200,366	209,235	293,457	301,932	278,210	77,844
Caña de azúcar	396,617	380,280	433,242	448,866	476,013	79,396
Total	679,084	636,292	796,586	888,774	778,563	99,479

Fuente: Elaboración propia con base en datos del Sistema de Información Agropecuaria de Consulta, Sagarpa, 1980-2002.

Como ya se señaló, en las entidades intermedias existen regiones que se encuentran en condiciones de alta y muy alta marginalidad que se constituyen en expulsoras de fuerza de trabajo, así como zonas con tierras de buena calidad en las que se encuentran en constante competencia por los recursos los cultivos tradicionales, algunos de riego (como el algodón, la caña de azúcar, el tabaco y el cacao), con los productos hortofrutícolas.

El desplazamiento de la producción de algodón, en gran medida se debió a la elevación de costos que se produjo como resultado de la elevada incidencia de plagas que se presentó en el periodo analizado (que inicia con la plaga del gusano rosado), lo que incrementó los costos de producción. Situación que se reforzó con la creciente participación de la producción algodонера de China en el mercado mundial, ya que al reducir significativamente sus costos de producción, y con ello los precios en el

mercado mundial, acaba por cerrar la brecha de rentabilidad del algodón mexicano, conduciéndolo al estatus de un cultivo marginal y en vías de desaparición.

En el caso del cacao, las razones tienen que ver con la desaparición de toda una infraestructura productiva estatal, así como un entramado de mecanismos de subsidios y comercialización y esquemas de regulación comercial que generaban un nicho para su producción. Así, al desaparecer los organismos de regulación y de promoción estatal, tales como los estímulos a su producción, acabaron con las condiciones para su existencia.

En la producción de caña de azúcar y café, aun cuando también existían mecanismos similares a los del cacao para regular y promover su producción, no se observó una disminución de la actividad con la desaparición de las empresas paraestatales.

Entre las principales razones que explican lo anterior se encuentran las siguientes: en el caso del café las posibilidades de desarrollo de cultivos alternativos en las regiones productoras han sido reducidas. Las estructuras de acopio y comercialización regional se mantienen, igualmente se han conservado sus vínculos con los grandes compradores nacionales de café. Además, los programas de apoyo desarrollados en los inicios de la crisis del producto han ayudado a fortalecer los esquemas de comercialización regionales.

En el caso de la industria cañera, la mayoría de las funciones que desarrollaba el gobierno las continúan realizando los ingenios. En el proceso de industrialización de la caña los costos más importantes, en gran medida, se encuentran relacionados con el transporte de la materia prima y el aprovisionamiento de la fuerza de trabajo para las actividades de corte. Estas

acciones mantienen las condiciones que existían, por lo que ellos continúan fortaleciendo la logística de producción y acopio. Así, sostienen los programas de financiamiento, de siembra, la logística de corte (organizan y establecen las condiciones de los frentes de corte), los mecanismos de contratación y abastecimiento de jornaleros, y determinan las condiciones de vida y de ingreso de los trabajadores migrantes que participan en la cosecha.

4.3. MODIFICACIONES EN LA ESTRUCTURA DEL EMPLEO

Para poder analizar la evolución del empleo en las entidades y periodo estudiados, se tomaron los índices de ocupación por cultivo y por hectárea del *Cuaderno de Trabajo* Número 7 de la STyPS,¹¹⁹ y fueron corregidos y complementados con los cálculos de empleo por hectárea elaborados en los estudios de cultivos publicados en diferentes números de la revista *Claridades Agropecuarias*.

Resulta importante aclarar que, muy probablemente, los índices utilizados no eran los más precisos, pero sí los únicos existentes con los que fue posible realizar una estimación. Su principal desventaja es que en los últimos 20 años no han sido modificados; sin embargo sí se han mejorado sustancialmente las tecnologías de cultivo. El ejemplo más evidente se encuentra entre algunos cultivos como el algodón y la caña que en la década de los setenta eran de los más demandantes en mano de obra, debido a que su cosecha era manual y en la actualidad esta actividad se lleva a cabo, en la mayoría de los casos, en forma mecanizada, situación que ha impactado a la baja el índice de absorción de mano de obra.

¹¹⁹ Alberto Zuloaga, *et al.* "Efectos de la reforma jurídica y económica sobre el empleo en el sector agropecuario", en *Cuadernos de Trabajo* Núm. 7, Secretaría de Trabajo y Previsión Social, 1994.

De igual manera, en el cultivo de hortalizas se han desarrollado modificaciones como el uso de espalderas, el acolchado, la fertirrigación y la siembra de plántulas en lugar de la siembra directa, condiciones que a la vez que incrementan la demanda de fuerza de trabajo, generan un importante incremento en los rendimientos. Este conjunto de factores que tienen una gran relevancia en la estimación de la fuerza de trabajo no son considerados por los índices existentes. Sin embargo, por la magnitud de los esfuerzos físicos y financieros que se requieren para su actualización y por la incapacidad material del autor para realizarlos, además de que sólo constituyen uno de los insumos en el proceso de explicación de la tesis, es por lo que simplemente me remito a utilizarlos señalando sus inconsistencias.

4.3.1. Modificaciones en la estructura del empleo en las entidades de atracción

Entre las características más importantes que definen a los mercados de fuerza de trabajo de las entidades de atracción¹²⁰ destacan, en el periodo de estudio: el que son entidades que se distinguen por un elevado ritmo de crecimiento de la actividad económica, lo que generó una gran demanda de fuerza de trabajo en las diferentes actividades, a tal extremo que la población con residencia permanente no considera al campo como una actividad alternativa ocupacional ya que se caracteriza por ser agotadora, brinda ingresos reducidos, no cuenta con relaciones contractuales permanentes y no ofrece un estatus que permita ascender en la carrera ocupacional. Estas circunstancias, entre otras, han generado condiciones para que la población migrante desarrolle expectativas, y en algunos casos estrategias, para acudir y establecerse en las regiones de atracción.

¹²⁰ Baja California, Baja California Sur, Chihuahua, Sinaloa y Sonora.

Otro elemento que caracteriza a estas entidades es que las tierras de cultivo que conforman los polos de producción hortalicera se encuentran altamente concentradas, en la mayoría de los casos, esto se debe a que la tierra de cultivo de hortalizas se encuentra preferentemente en las zonas de riego.

Lo primero que observamos sobre la evolución del empleo en las entidades de atracción es que, en el periodo estudiado, se presentó una recomposición de la estructura de demanda de fuerza de trabajo. Es decir, el sector de cultivos industriales que durante más de 40 años tuvo como base de su existencia una importante estructura de subsidios, así como su desenvolvimiento en mercados totalmente regulados por empresas paraestatales perdió aceleradamente su importancia al desaparecer los estímulos estatales para su producción. En tanto que la producción algodonera sucumbió ante la pérdida de competitividad que registró por la elevada incidencia de plagas, y por la fuerte competencia que ha representado la producción de algodón y ropa proveniente de China. Los elementos anteriores se reflejaron en una importante caída de la superficie cosechada y, en consecuencia, en la reducción de su capacidad de absorción de empleos, la que disminuyó de 15'650,558 jornales en 1980, a 3'714,630 en 2002.¹²¹

El proceso de reestructuración productiva de las regiones de atracción de fuerza de trabajo se ha realizado aprovechando la infraestructura de riego existente, así como la experiencia y capitalización de un núcleo importante de productores que se encontraban fuertemente vinculados al mercado, y que a lo largo de su experiencia se han caracterizado por tener poca resistencia al cambio tecnológico. Por si fuera poco, estas mismas regiones han contado desde los inicios de la Revolución Verde con centros de

¹²¹ Anexo 1.

investigación agropecuaria, así como con una infraestructura industrial y comercial que les facilitó, en gran medida, el aprovechamiento de los canales comerciales construidos en el proceso exportador de algunos cultivos como el jitomate, la papa y diferentes variedades de chile, para desarrollar un crecimiento acelerado en la superficie de hortalizas, y una diversificación y consolidación de sus mercados en los últimos 22 años.

La producción de frutales también incrementó en forma significativa su capacidad de generación de empleos, lo anterior debido a que después de las hortalizas, por su nivel de rentabilidad, éstos se van constituyendo en las actividades alternativas. Esta situación les permitió incrementar su participación en la generación de empleos al pasar de 5'964,750 jornales en 1980, a 7'971,632 jornales en el 2002 (ver Anexo 1).

Aún cuando la producción de hortalizas y de frutales no lograron compensar la reducción de los empleos en los cultivos industriales, el efecto de estas actividades es superior, ya que no sólo se expresó en la generación de mayor cantidad de empleos, sino que por la diversificación de los cultivos y por la incorporación de modificaciones tecnológicas, provocó el traslape en los periodos de cultivo y cosecha de los diferentes cultivos, generando un flujo constante de fuerza de trabajo durante un mayor periodo de tiempo. Esta situación consolida a las regiones como centros de atracción permanente de fuerza de trabajo, lo que plantea la necesidad de desarrollar estrategias de los productores para la construcción de albergues permanentes en las regiones de atracción.

Las regiones productoras, al ampliar sus periodos de demanda de fuerza de trabajo, transformaron un problema estacional (la utilización de los lugares públicos para la pernocta de los jornaleros en los periodos de cosecha en las regiones aledañas a las zonas productoras) en un problema

permanente, lo que obligó a los empleadores ante la sociedad y ante sus jornaleros a mejorar las condiciones de alojamiento de sus trabajadores.

Dicho mejoramiento y la ampliación de los periodos de cosecha fueron factores que posibilitaron la migración de familias enteras, ya que la ampliación del periodo de cosecha reduce el costo de transacción del desplazamiento, y las mejores condiciones para alojarse estimulan a los jefes de familia a mantener unida a su familia e incrementar con ello su capacidad de generación de ingresos.

Como se observa en el cuadro 31, los empleos en las hortalizas en el año 1980 representaron el 28.3%, mientras que los de cultivos industriales el 51.9%. El periodo en el que se dieron los cambios más relevantes en la generación de empleos por tipo de cultivos fue de 1984 a 1989, ya que se dio un giro en el patrón de uso del suelo; en tanto que las hortalizas generaron la mayor proporción de la ocupación de los tres grupos de cultivos señalados.

Cuadro 31 Porcentaje de empleos por tipo de cultivos, según años seleccionados					
Tipo de cultivos	AÑOS				
	1980	1984	1989	1994	2002
Hortalizas	28.30%	31.80%	42.40%	46.60%	56.60%
Frutales	19.80%	22.60%	27.60%	32.10%	29.60%
Industriales	51.90%	45.60%	30.00%	21.30%	13.80%

Fuente: Elaboración propia con base en datos del Sistema de Información Agropecuaria de Consulta, Sagarpa, 1980-2002.

La población ocupada en el cultivo de frutales, tuvo su mayor crecimiento en el periodo de 1980 a 1984, ya que pasó de 5'964,750 a 7'609,833 jornales y, a partir de ese año, hasta 2002 se mantuvo en el mismo nivel.¹²²

¹²² Anexo 1.

La mayor parte de los nuevos empleos generados por la producción de hortalizas en el periodo están relacionados con el aumento en la importancia de cinco cultivos: chile verde, tomate verde, calabacita, cebollín y espárrago, ya que generaron el 87.9% de los empleos creados en el periodo. Esto se debió al proceso de relocalización de las regiones productoras y a la diversificación de los productores con el propósito de mejorar su capacidad competitiva en los mercados de exportación. Es decir, al convertirse en proveedores directos ya sea solos o en asociación, la diversificación productiva mejoró su relación con sus clientes y fortaleció su posición competitiva con los proveedores tradicionales de las cadenas de tiendas de autoservicio.

Cuadro 32
Jornales en hortalizas por tipo de cultivo
en entidades de atracción

Cultivos	Jornales por año				
	1980	1984	1989	1994	2002
Brócoli	806	10,912	42,222	44,764	84,568
Calabacita	1,017,150	398,100	390,300	1,645,650	2,068,088
Calabaza	3,772	791,660	1,298,212	102,856	218,316
Cebolla	438,654	537,921	1,044,174	432,999	689,775
Cebollín	-	-	-	584,118	815,016
Chicharo	322,240	240,240	253,360	126,960	49,560
Chile seco	65,100	58,590	15,252	-	414,687
Chile verde	1,562,772	1,700,412	2,383,497	2,517,696	3,569,365
Ejote	167,580	209,230	188,370	125,370	214,165
Elote	16,440	5,460	17,820	22,380	291,060
Espárrago	211,410	221,589	414,729	570,111	960,480
Pepino	882,150	1,761,900	1,322,700	909,300	1,062,000
Tomate rojo	3,832,446	4,743,262	4,919,971	3,788,666	3,486,830
Tomate verde	6,467	8,215	72,009	543,741	1,285,413
Zanahoria	4,437	9,570	81,693	48,720	32,399
Total	8,531,424	10,697,061	12,444,310	11,463,331	15,241,722

Fuente: Elaboración propia con base en datos del Sistema de Información Agropecuaria de Consulta, Sagarpa, 1980-2002.

En relación con la estructura del empleo de frutales en las entidades de atracción, los cultivos más importantes en 1980 eran uva, sandía, melón y durazno, ya que juntos concentraban el 76.6% de los empleos generados. En el periodo estudiado, los cultivos señalados mantuvieron casi sin cambio su demanda de empleos y, en el caso del durazno, ésta disminuyó en gran medida, mientras que el mango, la nuez, la sandía y la naranja lo incrementaron, de tal forma que la generación de empleos que se dio en esos cuatro cultivos fue mayor en 15% con respecto a la totalidad de empleos generados por el grupo de cultivos durante el periodo analizado.

Cuadro 33
Demanda de jornales por tipo de cultivos
en frutales, 1980-2002

Cultivos	1980	1984	1989	1994	2002
Aguacate	183,079	112,761	38,873	39,104	19,915
Durazno	397,797	226,090	292,900	148,476	134,250
Guayaba	2,579	2,708	2,192	1,548	3,482
Limón	43,427	16,573	21,469	31,888	38,986
Mango	382,108	398,290	545,868	722,165	1,240,660
Manzana	31,228	30,261	164,356	61,972	38,382
Melón	566,898	550,469	549,808	458,692	437,925
Naranja	388,112	32,028	475,664	811,118	785,160
Nuez	334,228	491,226	730,331	791,637	1,049,500
Papaya	25,716	1,774	16,848	24,449	46,112
Plátano	4,001	-	-	-	2,147
Sandía	700,290	1,212,840	874,170	717,660	1,105,891
Tuna	-	210	8,252	-	944
Uva	2,905,289	4,534,603	4,373,531	4,072,395	3,068,280
Frutales	5,964,750	7,609,833	8,094,263	7,881,103	7,971,632

Fuente: Elaboración propia con base en datos del Sistema de Información Agropecuaria de Consulta, Sagarpa, 1980-2002.

Los cultivos industriales, a pesar de que no se están considerando las importantes transformaciones que se dan en su producción en el periodo estudiado, principalmente la mecanización de la cosecha, y que inciden de manera aún más importante en la reducción de los empleos, disminuyeron su

capacidad de ocupación a un 24%, con respecto a la que tenían en el primer año de referencia.

La mayor reducción se presentó en el algodón. En la producción de caña de azúcar, a pesar de la gran influencia de los ingenios como compradores ilimitados de la producción de caña regional, su producción se redujo de tal forma que su capacidad de generación de empleos cayó en un 50%.

4.3.2. Modificaciones en la estructura del empleo en las entidades intermedias

Las entidades intermedias mostraron un gran dinamismo en la generación de empleos en los cultivos estudiados, situación que expresa el papel cada vez más importante que estas entidades juegan en la explicación de la dinámica económica y en el comportamiento de la producción y el empleo en el sector rural en México.

Los fenómenos de mayor relevancia que se presentaron en el comportamiento del empleo son los siguientes: 1) en el periodo analizado se observó un crecimiento del empleo del 34% en el total de cultivos, 2) todos los grupos de cultivos presentaron crecimiento y 3) la producción de frutales mostró un mayor dinamismo.

La mayor generación de empleos se dio en la producción de frutales, al crecer con mayor ritmo, con respecto a los otros cultivos (ver cuadro 34). La generación de empleos en la producción de hortalizas, aun cuando no fue tan dinámica como la de frutales, se incrementó en 48% en el periodo. La producción de cultivos industriales, aún cuando fue la de menor dinamismo, presentó un ligero crecimiento.

Cuadro 34
Índices de crecimiento del empleo
por grupos de cultivos en entidades intermedias, 1980-2002

Grupos de cultivos	1980	1984	1989	1994	2002
Hortalizas	1	0.96	1.25	1.19	1.48
Frutales	1	1.17	1.14	1.48	1.77
Industriales	1	0.94	1.17	1.25	1.13
Total	1	1	1.17	1.3	1.34

Fuente: Elaboración propia con base en datos del Sistema de Información Agropecuaria de Consulta, Sagarpa, 1980-2002.

Como se observa en el cuadro 35, dos de las entidades seleccionadas: Durango y Nayarit, enfrentaron un descenso en el número de empleos creados en los cultivos seleccionados, mientras que Michoacán duplicó su capacidad. Las otras entidades que mejoraron sustancialmente su capacidad de generación de empleos, fueron San Luis Potosí, Veracruz y Tamaulipas.

Cuadro 35
Índices de crecimiento del empleo en entidades intermedias
1980-2002

Entidad Federativa	1980	1984	1989	1994	2002
Durango	1	0.9	1.05	0.86	0.84
Hidalgo	1	0.3	1.48	1.44	1.19
Jalisco	1	1.09	1.04	0.95	1.19
Michoacán	1	1.06	1.15	1.65	2.04
Morelos	1	0.99	0.99	0.78	1.13
Nayarit	1	1.01	1.09	1.07	0.81
San Luis Potosí	1	1.23	1.33	1.5	1.43
Tamaulipas	1	0.94	1.22	2.03	1.31
Veracruz	1	1.01	1.13	1.27	1.39
Total	1	1	1.16	1.3	1.32

Fuente: Elaboración propia con base en datos del Sistema de Información Agropecuaria de Consulta, Sagarpa, 1980-2002.

De acuerdo al cuadro 36, las únicas hortalizas que presentaron un descenso en la generación de empleos fueron el chicharo y el tomate rojo; sin embargo,

donde se observó la reducción más significativa fue en el primero, ya que los empleos descendieron alrededor del 90%, en tanto que la disminución del empleo en el tomate rojo fue equivalente al 10% de los empleos generados en el año base.

Cuadro 36
Demanda de jornales por tipo de cultivos en entidades intermedias
Hortalizas, 1980-2002

Cultivos	1980	1984	1989	1994	2002
Zanahoria	4,437	9,570	81,693	48,720	32,399
Chícharo	322,240	240,240	253,360	126,960	49,560
Brócoli	806	10,912	42,222	44,764	84,568
Ejote	167,580	209,230	188,370	125,370	214,165
Calabaza	3,772	791,660	1,298,212	102,856	218,316
Elote	16,440	5,460	17,820	22,380	291,060
Chile Seco	65,100	58,590	15,252	-	414,687
Cebolla	438,654	537,921	1,044,174	432,999	689,775
Cebollín	-	-	-	584,118	815,016
Espárrago	211,410	221,589	414,729	570,111	960,480
Pepino	882,150	1,761,900	1,322,700	909,300	1,062,000
Tomate Verde	6,467	8,215	72,009	543,741	1,285,413
Calabacita	1,017,150	398,100	390,300	1,645,650	2,068,088
Tomate Rojo	3,832,446	4,743,262	4,919,971	3,788,666	3,486,830
Chile Verde	1,562,772	1,700,412	2,383,497	2,517,696	3,569,365
Hortalizas	8,531,424	10,697,061	12,444,310	11,463,331	15,241,722

Fuente: Elaboración propia con base en datos del Sistema de Información Agropecuaria de Consulta, Sagarpa, 1980-2002.

De los cultivos con mayor importancia en la generación de empleos en las entidades intermedias sólo la naranja no se encontró fuertemente vinculada a las exportaciones. Los otros cultivos responsables de la mayor parte de los empleos creados en el periodo fueron el aguacate, limón, mango, guayaba y plátano, en donde los productores han modificado sus estrategias competitivas y de producción para incursionar con éxito en el mercado de exportación.

Al analizar el comportamiento del empleo en función de cultivos específicos, se observó que el empleo en la producción de tomate rojo tendió a concentrarse en las entidades de Jalisco, Michoacán y San Luis Potosí, entidades en las que se ha desarrollado una infraestructura adecuada para la exportación y ligada estrechamente a los consorcios agroexportadores. En tanto, se redujo la participación en entidades como Morelos, Hidalgo y Puebla, cuyo dinamismo se encontraba sobre la base de atención a las necesidades de consumo de la región del valle de México. Es decir, la relocalización de las regiones productoras y el empleo se ha hecho en función de las estrategias de los grandes grupos exportadores, donde cobra una mayor importancia el aprovechamiento de los microclimas como parte de una logística de abastecimiento, en comparación con la localización de los mercados.

Cuadro 37
Demanda de jornales por tipo de cultivos en entidades intermedias
Frutales, 1980-2002.

Cultivos	1980	1984	1989	1994	2002
Aguacate	2,105,548	2,494,165	2,551,640	4,720,940	5,034,826
Durazno	603,178	621,546	451,641	762,189	969,150
Guayaba	278,575	259,488	41,915	267,097	1,141,076
Limón	1,440,908	2,462,445	1,788,110	2,460,907	4,327,084
Mango	2,203,018	2,292,419	3,213,672	3,974,184	4,320,445
Manzana	3,858,595	3,541,195	3,539,068	4,076,802	4,322,815
Melón	1,428,952	1,413,184	1,655,560	1,297,236	777,902
Naranja	7,827,545	9,291,879	9,163,977	13,357,819	17,600,749
Nuez	103,906	135,875	98,892	131,679	156,775
Papaya	725,370	1,395,000	987,977	1,724,748	1,511,888
Plátano	3,092,017	3,574,551	3,546,643	2,685,694	2,237,339
Sandía	1,109,790	1,087,200	1,405,350	961,740	1,261,928
Tuna	-	377,762	4,615	770,489	844,125
Uva	314,505	406,819	149,613	56,280	8,467
Frutales	25,091,907	29,353,528	28,598,674	37,247,804	44,514,569

Fuente: Elaboración propia con base en datos del Sistema de Información Agropecuaria de Consulta, Sagarpa, 1980-2002.

Una situación similar se presentó en la producción de tomate verde. En 1980, era un cultivo predominantemente de entidades intermedias, puesto que en 1980 los estados de Jalisco, Puebla, Morelos, Hidalgo y Michoacán generaban el 96.4% de los empleos totales de las entidades estudiadas, para el año 2002; además de que se duplicó la capacidad de absorción de empleos del cultivo, se modificaron los esquemas de aprovisionamiento de los mercados.

Las entidades de atracción, generaron el 39.9% de los empleos, mientras que las intermedias el 60.1%. De igual forma, disminuyó la importancia de las entidades intermedias, entre las cuales Jalisco, aún cuando incrementó sustancialmente su capacidad de generación de empleos, fue superado por Sinaloa, entidad en la que en 1980, la producción de tomate verde era inexistente.

Como se puede observar, la estrategia de producción hortofrutícola que se ha desarrollado desde mediados de la década de los setenta, trae consigo una mayor diversificación productiva tanto en las entidades de atracción, como en las intermedias. Esta diversificación ha permitido la creación y consolidación de toda una infraestructura de producción, industrialización, distribución y servicios asociados a la agricultura que además ha ampliado los periodos de demanda de trabajo en las regiones productoras, con lo que se consolidan mercados de trabajo que operan en condiciones de una mayor regularidad en el empleo, donde los periodos de contratación de jornaleros se vuelven cada vez más amplios, pasando de un tiempo de contratación de dos a tres meses, a periodos discontinuos de hasta 10 meses.

Así, la ampliación de los periodos de demanda de trabajo de los productores agrocomerciales les permite el desarrollo de estrategias de aprovisionamiento de jornaleros en condiciones de mayor regularidad, lo que tiene un efecto estabilizador en las condiciones salariales.

Por una parte, la ampliación del periodo de trabajo reduce los costos de transacción del salario al disminuir los costos de traslado de los jornaleros (son trasladados un menor número de veces al año). Por otra parte, se reduce también el costo derivado del pago a los enganchadores, ya que los trabajadores enganchados no son regresados a su lugar de origen y nuevamente traídos en el siguiente periodo de cosecha. Al traslaparse los periodos de demanda de trabajo, éstos se quedan.

Otro efecto derivado de esta ampliación del periodo de trabajo es que los jornaleros, ante la amplitud de los tiempos de cosecha, deciden emigrar en compañía de su familia. Esta condición tiene también un efecto positivo en la reducción de los salarios, ya que los jefes de las familias jornaleras pugnan por la incorporación de sus esposas e hijos al trabajo; no obstante que debido al estereotipo que existe sobre la calidad de este tipo de trabajo, lo hacen en condiciones salariales inferiores a las que se acuerdan para los hombres adultos.

La ampliación de los periodos de contratación también modifica la estrategia de reproducción de las familias jornaleras. Desestimula el flujo migratorio y estimula el asentamiento de los jornaleros en los mercados de trabajo. Ante la regularidad en el empleo, los jornaleros tienden a vivir en la zona de demanda de trabajo, pero también tienden a modificar sus estrategias de reproducción y la racionalidad con la que negociaban los salarios.

El primer efecto de esta transformación es que, al dejar de ser trabajadores enganchados, éstos pierden la seguridad en la contratación y están obligados a buscar y conseguir trabajo para sobrevivir. Otro efecto no menos importante es que al asentarse se procuran una vivienda, lo que elimina los gastos relacionados a la construcción de vivienda por parte de los

empleadores y lo incorpora como un costo de la familia en la búsqueda de empleo.

Una vez que los trabajadores asumen su estancia en la región, también la procuración de condiciones de educación, salud y la incorporación de los niños al trabajo pasa de ser una responsabilidad de los empleadores, a ser un proceso promovido por los jornaleros, por lo que se reduce no sólo el gasto que los empleadores harían en este tipo de condiciones de vida, sino que se reduce el riesgo moral que enfrentan los empleadores al no proporcionar una vivienda digna, y condiciones de salud y educación apropiada para la atención a los menores. Por otra parte, se aprovechan de la racionalidad de las unidades de producción campesina, donde se valora el ingreso familiar, por lo que no existen presiones de parte de los jornaleros, para la búsqueda de salarios individuales remuneradores.

Un mayor asentamiento de jornaleros en las regiones con elevada demanda de fuerza de trabajo no elimina la necesidad de trabajadores enganchados, sino que simplemente la reduce, ya que el flujo de estos trabajadores tiende a ser utilizado como un proceso de regulación de los salarios a la baja.¹²³ Tal y como se observó en el trabajo de campo, en los periodos de mayor demanda de trabajo resulta frecuente que con mayor regularidad exista un exceso de oferta de trabajo, con lo que los trabajadores asentados se transforman en grupos que, al no contar con un empleo seguro, aun cuando sean la mayoría, tienen un efecto residual en la negociación salarial.

¹²³ Al incorporar trabajadores enganchados, los empleadores saturan el mercado de trabajo y con ello generan las condiciones para reducir los salarios reales.

4.4. EL PAPEL DEL ENTORNO DEL MERCADO DE TRABAJO ESPECÍFICO

Así como la diversificación de cultivos y el volumen de producción, son factores de gran importancia en la determinación de las condiciones laborales en la región de atracción de jornaleros rurales, las condiciones particulares del entorno de cada mercado de trabajo influyen también en el mismo sentido.

En este apartado se exponen de manera breve las características del entorno de algunos de los mercados de trabajo más importantes de nuestro país, con el propósito de que se valore adecuadamente su influencia.

4.4.1. Condiciones de empleo e ingreso en las regiones receptoras de indígenas

Como ya señalamos, el proceso de migración de los indígenas desde sus comunidades de origen no es un fenómeno que sea promovido por los migrantes indígenas, sino que éste es realizado como parte de una estrategia de los empleadores. Ellos, en su estrategia, lo que quieren son: i) trabajadores que estén dispuestos a trabajar por un salario bajo con respecto al del medio donde van a desarrollar su actividad y, por lo tanto, poco codiciado por los lugareños; ii) que permanezcan con ellos durante el periodo en el que se realizan las actividades para las que son contratados; iii) que estén dispuestos a trabajar desde muy temprano; iv) que no consideren el tiempo de transportación a los campos como parte de la jornada de trabajo; v) que trabajen sábados y domingos sin considerarlos como una jornada diferente a la normal, y vi) que no manifiesten problemas si los periodos de trabajo por los que son enganchados no se cumplen a cabalidad (tanto en lo que se refiere al cumplimiento del periodo o a su exceso).

Sin embargo, para que el proceso se logre y se mantenga es necesario que las partes estén de acuerdo en las condiciones de trabajo, vivienda y seguridad social prevalecientes, que sorprendentemente se han mantenido por más de 30 años. Existen núcleos importantes de indígenas que no sólo refrendan este compromiso año con año, sino que se han asentado en esas comunidades, reafirmando con ello su deseo de mantener por más tiempo la relación que han logrado, encontrando razones suficientes para quedarse.

Para identificar las condiciones de vida en las localidades receptoras de indígenas inmigrantes, desarrollamos el siguiente procedimiento. En primer lugar, seleccionamos a todas las localidades que contaban con una población de 0 a 2,500 habitantes, ya que esas localidades, por su tamaño, se pueden considerar rurales. Posteriormente, descartamos todas aquellas que tenían una reducida proporción de población indígena e incluimos sólo aquellas con una proporción significativa de indígenas (mayor a 8%).

En los casos en que la población indígena local era significativa, descartamos las localidades, ya que no nos interesa analizar la participación de los indígenas locales, sino la de los inmigrantes. Una vez reunidas estas condiciones, seleccionamos aquellos municipios donde existe una proporción importante de indígenas inmigrantes, ya que sólo de esta manera era posible tener un referente acerca de las condiciones de empleo y de ingreso en las localidades receptoras de fuerza de trabajo.

4.4.2. Características y condiciones de la ocupación

El atractivo principal del proceso migratorio que realizan los indígenas, y la razón por la que los empleadores los traen enganchados desde sus lugares de origen es precisamente el de emplearlos en sus explotaciones, por lo que la proporción de la población activa respecto a la inactiva es elevada; incluso es muy probable que ésta sea objeto de una subestimación, ya que ha sido motivo frecuente de preocupación de las organizaciones de defensa de los derechos humanos, que en las unidades de producción de hortalizas se utilice en forma casi generalizada la mano de obra infantil.

Como se puede observar en el cuadro 38, en todas las localidades existía ocupación plena. Toda la población en edad de trabajar, salvo una pequeñísima proporción, se encontraba ocupada.

Aún cuando la actividad agropecuaria era predominante en la mayoría de las localidades seleccionadas para el estudio (excepto en La Paz), en una proporción importante de ellas existían oportunidades de empleo alternativo a la agricultura.

Cuadro 38
Condición de actividad de la población en edad de trabajar,
según municipio

Entidad	Municipio	Condición de Actividad Económica			
		Inactiva	Activa	Población Económicamente Activa	
		%	%	Desocupada	Ocupada
Baja California	Ensenada	48.90%	50.34%	1.52%	98.48%
Baja California Sur	La Paz	40.83%	58.61%	0.70%	99.30%
Sinaloa	Ahome	55.28%	44.30%	1.09%	98.91%
Sinaloa	Culiacán	42.43%	57.25%	0.47%	99.53%
Sinaloa	Elota	32.61%	67.00%	0.63%	99.37%
Sinaloa	El Fuerte	54.92%	44.53%	0.56%	99.44%
Sinaloa	Guasave	54.22%	45.46%	0.63%	99.37%
Sinaloa	Navolato	37.57%	62.07%	0.36%	99.64%
Sinaloa	Sinaloa	61.16%	38.27%	1.11%	98.89%
Sonora	Guaymas	53.88%	45.54%	0.47%	99.53%
Sonora	Hermosillo	42.91%	56.49%	1.72%	98.28%
Total		48.47%	51.05%	0.86%	99.14%

Fuente: Elaboración propia con base en *Indicadores socioeconómicos de los pueblos indígenas de México, 2002*, INI-CONAPO-SEDESOL.

Así, las localidades con un mayor poder para asentar a la población inmigrante han sido aquellas en que a pesar de que la dinámica económica se encontraba determinada por la actividad agrícola, presentaban una proporción importante de alternativas ocupacionales en ramas de actividad diferentes, es decir, en la industria y en los servicios.

Como se puede observar, de las localidades seleccionadas: Guaymas, Ahome y Ensenada, mostraban la característica de que más de un tercio de los empleos, no era agrícola.

Cuadro 39
Porcentajes de población ocupada, según rama de actividad

Entidad	Municipio	Rama de Ocupación		
		Primaria	Secundaria	Terciaria
		%	%	%
Baja California	Ensenada	45.48%	16.90%	34.32%
Baja California Sur	La Paz	31.88%	19.20%	46.66%
Sinaloa	Ahome	53.65%	13.86%	30.30%
Sinaloa	Culiacán	68.42%	8.84%	19.81%
Sinaloa	Elota	85.14%	3.50%	10.48%
Sinaloa	El Fuerte	65.83%	11.30%	20.51%
Sinaloa	Guasave	60.29%	10.11%	27.45%
Sinaloa	Navolato	72.30%	6.49%	19.55%
Sonora	Guaymas	46.57%	28.11%	22.86%
Sonora	Hermosillo	56.52%	14.36%	26.48%

Fuente: Elaboración propia con base en *Indicadores socioeconómicos de los pueblos indígenas de México, 2002*, INI-Conapo-Sedesol.

Así, encontramos que una de las razones por la que los municipios de Sinaloa han tenido un débil poder de atracción para la población asentada es que en ellos predominaba el empleo en el sector primario, en razones que van del 60 al 85%, por lo que los trabajadores se han visto sin oportunidades ocupacionales una vez que terminan las labores agrícolas.

4.4.3. Condiciones de ingreso

Una característica de las explotaciones agrícolas orientadas al mercado es que la mayor parte de las actividades en los predios se realizan con trabajo asalariado, por lo que el trabajo familiar en la actividad agrícola es ínfimo. En el cuadro 40 se ve claramente que, en el periodo de estudio, el trabajo sin remuneración correspondió exclusivamente a una población que representaba entre el 1.28% y el 3.95%.¹²⁴

¹²⁴ Esta representa una gran diferencia respecto a las localidades expulsoras, donde el porcentaje de población ocupada sin ingresos representaba un 37.5% del total.

Otro de los aspectos que resultan relevantes del análisis de los ingresos en las entidades destino de los migrantes indígenas, es que la proporción de la población que percibe el salario mínimo en estas localidades rurales también es muy reducido, ya que en Guasave, municipio en que esta proporción fue mayor, apenas representó el 11.96% de la población ocupada.

La mayor parte de la población ocupada en las localidades rurales, que son el destino de los jornaleros indígenas migrantes, alcanzaron ingresos equivalentes entre uno y dos salarios mínimos por el trabajo en el campo, esto les permitió tener empleo por hasta 10 meses al año continuos, además de que una vez terminada la actividad agrícola, les ofreció la posibilidad de ocuparse en actividades no agrícolas.

Cuadro 40
Población ocupada, según municipio y nivel de ingreso

Entidad	Municipio	Ingresos			
		Sin	Menos de	Hasta	Más de
		Ingresos	1sm	2sm	2 Sm
Baja California	Ensenada	2.39%	10.20%	45.67%	41.74%
Baja California Sur	La Paz	2.63%	10.48%	39.14%	47.75%
Sinaloa	Ahome	3.34%	7.95%	54.46%	34.25%
Sinaloa	Culiacán	3.95%	6.35%	64.69%	25.01%
Sinaloa	Elota	2.98%	6.72%	71.33%	18.97%
Sinaloa	El Fuerte	5.59%	7.92%	64.72%	21.77%
Sinaloa	Guasave	4.67%	11.96%	57.40%	25.97%
Sinaloa	Navolato	1.87%	6.93%	62.54%	28.67%
Sonora	Guaymas	3.47%	7.58%	55.84%	33.11%
Sonora	Hermosillo	1.28%	4.75%	55.20%	38.77%

Fuente: Elaboración propia con base en *Indicadores socioeconómicos de los pueblos indígenas de México, 2002*, INI-Conapo-Sedesol.

Por la naturaleza de las actividades y por los estereotipos¹²⁵ existentes en las regiones receptoras de fuerza de trabajo migrante, es muy probable que las personas que percibieron salarios superiores a los dos salarios mínimos no correspondían a la población indígena migrante, ya que según se ha observado en el trabajo de campo los migrantes tienden a ser ocupados en las faenas más duras y, en correspondencia, en las de menor remuneración.

El asentamiento de la población indígena en las localidades receptoras ha dado lugar a la proliferación de predios urbanos irregulares, donde se carece de los servicios básicos típicos de la población urbana. De

¹²⁵ Las ocupaciones que se ofrecen en las zonas urbanas, aún cuando requieren habilidades que pueden ser fácilmente adquiridas por imitación y no requieren una calificación especial, difícilmente son asignadas a los indígenas por los prejuicios que existen hacia ellos, así como por el "reconocimiento" que se tiene respecto a su inestabilidad para ocuparse en empleos permanentes. Es decir, la inestabilidad de los empleos que ellos ocupan se les asigna como una característica particular, y no como una característica de los empleos que ocupan.

igual manera, este tipo de predios “habitacionales” no sólo carecen de infraestructura básica, como puede ser el agua potable, energía eléctrica, drenaje, sino que también carecen de instalaciones educativas y de salud, con lo que se margina aún más a sus pobladores y se les relega a la condición exclusiva de ser fuente de mano de obra barata y sin calificación. Con esto no sólo se margina a la población en edad de trabajar, sino que al vetar a las nuevas generaciones de su acceso a la educación, se les excluye de la posibilidad de desarrollar actividades diferentes a las que desempeñan sus padres, es decir, desde ahora, se les marca con un futuro en el que difícilmente podrán superar la desigualdad en la que viven.

4.5. CONCLUSIONES

En las entidades de expulsión de fuerza de trabajo se observa que el núcleo de trabajadores por su cuenta en el campo, se reduce, y que su posición la tienden a ocupar los trabajadores sin remuneración, es decir, las precarias condiciones en que se desarrolla la explotación los presiona hacia la migración y su papel en el campo lo ocupan los miembros de la familia que se quedan en la comunidad.

En las entidades de atracción se presenta un proceso inverso, los jornaleros asalariados crecen sustancialmente, mientras que los trabajadores por su cuenta, tienden a desaparecer. Lo anterior es resultado del reducido atractivo que presenta este mercado para la población nativa y una muestra de la forma en que se está modificando la dinámica productiva, y cómo esta descansa cada vez en mayor medida, en los trabajadores migrantes.

Del análisis de la estructura de cultivos fue posible observar que la superficie cosechada total se incrementó en el periodo estudiado, pero

además del crecimiento de esta superficie, se dio una modificación de la estructura de cultivos, donde los cultivos industriales han sido desplazados por la producción de frutas y hortalizas.

El estudio de los desplazamientos de cultivos nos permite identificar que la modificación de la estructura de cultivos por regiones consideradas (de atracción e intermedias), no sólo resulta de condiciones naturales relacionadas con la adaptabilidad de los cultivos a las regiones y, por tanto, debido al logro de mayores rendimientos, sino que se encuentra fuertemente vinculada a una estrategia competitiva de las empresas agrocomerciales, donde aparte de la estructura de costos de los cultivos influyen fuertemente los conceptos de desestacionalización de la producción y de mayor poder de negociación con clientes que luchan diariamente con la necesidad de reducir sus costos en las cadenas de suministro y los problemas y costos de logística en la distribución.

Las modificaciones en la estructura de cultivos, influyen directamente en la capacidad del campo para generar empleos, pues los cultivos industriales redujeron su participación en los mercados de trabajo, pasando de generar 15'650,500 jornales en 1980, a 3'741,500 en 2002; es decir, se redujo su importancia en la generación de empleos de tal manera que la ocupación que produjeron fue apenas el 20%, con respecto a la del año base.

La mayor parte de los nuevos empleos creados por la producción de hortalizas, en el periodo, están relacionados con el aumento en la importancia de cinco cultivos: chile verde, tomate verde, calabacita, cebollín y espárrago; ya que con estos se generaron el 87.9% de los empleos. Lo anterior se debe al proceso de relocalización de las regiones productoras y a

la diversificación de los productores, en el propósito de mejorar su capacidad competitiva en los mercados de exportación.

En el caso del cultivo de jitomate rojo se observa que en las regiones intermedias su producción tiende a concentrarse en las entidades de Jalisco, Michoacán y San Luis Potosí, entidades que cuentan con una infraestructura adecuada a la exportación y ligada estrechamente a los consorcios agroexportadores, mientras que se reduce su participación en entidades como Morelos, Hidalgo y Puebla. Así, la relocalización de las regiones productoras y el empleo se hace en función de las estrategias de los grandes grupos exportadores, donde cobra una mayor importancia el aprovechamiento de los microclimas como parte de una logística de abastecimiento, en comparación con la localización de los mercados.

Por otra parte, la relocalización de los cultivos y su diversificación en las regiones productivas ha permitido la creación y consolidación de toda una infraestructura de producción, industrialización, distribución y servicios asociados a la agricultura que además ha ampliado los periodos de demanda de trabajo en las regiones productoras, con lo que se consolidan mercados de trabajo que operan en condiciones de una mayor regularidad en el empleo, donde los periodos de contratación de jornaleros se vuelven cada vez más amplios, pasando de una contratación de dos a tres meses, a periodos discontinuos de hasta 10 meses.

La ampliación de los periodos de demanda de trabajo de los productores agrocomerciales les permite el desarrollo de estrategias de aprovisionamiento de jornaleros en condiciones de mayor regularidad, lo que tiene un efecto estabilizador en los salarios.

La ampliación del periodo de trabajo reduce los costos de transacción del salario, ya que disminuyen los costos de traslado de los jornaleros (son trasladados un menor número de veces al año), por otra parte, se reduce también el costo derivado del pago a los enganchadores, ya que los trabajadores enganchados no son regresados a su lugar de origen y nuevamente traídos en el siguiente periodo de cosecha. Al traslaparse los periodos de demanda de trabajo, éstos se quedan.

La ampliación de los periodos de contratación, también modifica la estrategia de reproducción de las familias jornaleras. Desestimula el flujo migratorio y estimula el asentamiento de los jornaleros en los mercados de trabajo. Un cambio que no se presenta, y que influye positivamente en la condición competitiva de los empresarios agrícolas, es la concepción que las unidades de producción campesina tienen sobre los ingresos de la familia, ya que los continúan privilegiando respecto a los ingresos individuales, razón que explica por qué los jornaleros no tienden a presionar para mejorar sus ingresos individuales reales.

Ante la regularidad en el empleo, los jornaleros tienden a vivir en la zona de demanda de trabajo, pero también tienden a modificar su estrategia de reproducción, y la racionalidad con la que negociaban los salarios. El primer efecto de esta transformación es que, al dejar de ser trabajadores enganchados, éstos pierden la seguridad en la contratación y están obligados a buscar y conseguir trabajo para sobrevivir.

Sin embargo, el hecho de que los periodos de trabajo se amplíen, no es suficiente para que los jornaleros se asienten sino que deben de coincidir un conjunto de condiciones adicionales para que esto suceda. Entre las más importantes se encuentran las siguientes:

- a) La existencia de alternativas de empleo diferentes a la agricultura, lo que ofrece un fuerte motivo para el asentamiento, y
- b) Condiciones para desarrollar procesos migratorios escalonados hacia Estados Unidos.

Baja California cuenta con estas condiciones, mientras que Sinaloa, que tiene periodos de demanda de fuerza de trabajo equivalentes a los de Baja California, no logra asentar a los migrantes.

Un mayor asentamiento de jornaleros en las regiones con elevada demanda de fuerza de trabajo no elimina la necesidad de trabajadores enganchados, sino que simplemente la reduce, ya que el flujo de dichos trabajadores tiende a ser utilizado como un proceso de regulación de los salarios a la baja.

CAPÍTULO V

ANÁLISIS DE LOS MERCADOS ESPECÍFICOS DE FUERZA DE TRABAJO RURAL

Con el propósito de explicar con mayor precisión la forma en que se integran y consolidan los mercados de trabajo rurales intensivos en mano de obra, apliqué el siguiente método: primero se hizo una caracterización de los mercados a partir de su división en dos grandes grupos: los de menor desarrollo, que se distinguen porque están determinados por un solo cultivo; posteriormente, se analizaron los mercados de trabajo que se estructuran a partir de la explotación de múltiples cultivos en la misma región.

La división de los mercados en dos grandes grupos permite identificar las características específicas en que se constituyen los mercados de trabajo en cultivos de plantación y su diferencia con los mercados de trabajo desarrollados a partir de cultivos cíclicos. De igual forma, nos servirá para distinguir las particularidades de los mercados de trabajo con bajo nivel de desarrollo, y sus diferencias con los mercados de trabajo modernos.

Con el análisis específico de cada mercado de trabajo se dilucidan los diferentes espacios de tiempo entre cada uno de los mercados y la forma en que esto influye en la relación laboral, en los flujos de aprovisionamiento de fuerza de trabajo e incluso, en la composición de la fuerza de trabajo.

También se exponen, en cada caso, las características de los productores rurales o de los empleadores y la forma en que estos últimos determinan sus formas de aprovisionamiento de fuerza de trabajo.

Con el propósito de identificar cómo el entorno del mercado de trabajo específico influyó, en el periodo de estudio, en las formas de contratación de los trabajadores, en los procesos de aprovisionamiento y en los salarios, se hace referencia a la ubicación específica de cada mercado de trabajo

Para analizar los mercados de trabajo se seleccionaron tres ciudades en las que se presentan tres tipos específicos: Álamo, Veracruz, que es una región donde se combinan mercados de trabajo con periodos de contratación amplios y estables, pero que tiene como base la mano de obra local; Ensenada, Baja California, ciudad hortalicera con la que se pretendió caracterizar los mercados de trabajo más dinámicos, donde la fuerza de trabajo fue en su mayoría foránea; y la ciudad Atlatlahuacan, Morelos, con mercados de trabajo estacional determinado por la cosecha de jitomate, que tienen como base la fuerza de trabajo inmigrante.

De acuerdo a lo anterior, se realizaron 361 encuestas¹²⁶ a jornaleros en las que se hicieron preguntas que permitieran identificar su perfil, según el mercado de trabajo en el que se encuentran, sus condiciones de empleo y de ingreso, la diversificación de actividad, la composición del mercado de trabajo en cuanto a género y edad, las prestaciones, las alternativas ocupacionales y de ingreso.

De tal forma que, al relacionar este conjunto de factores con las características de los mercados de trabajo, en cuanto al perfil de los empleadores, la estacionalidad de la actividad y las oportunidades de empleo alternativas, se

¹²⁶ Las encuestas se realizaron en los años de 1996 y 1997. Esto fue posible gracias al apoyo del Conacyt, los cuadros que contienen información de encuesta, lo señalan claramente en la nota al pie de cada uno.

lograran establecer los elementos que configuran los mercados de trabajo específicos.

5.1. ÁLAMO VERACRUZ

5.1.1. El entorno del mercado de trabajo

Como resultado del crecimiento de los precios en el mercado mundial del jugo de naranja, a principios de la década de los ochenta, se generaron expectativas de importantes ganancias entre los productores mexicanos; también se abrió la posibilidad de incorporar procesos de industrialización que ofrecieran valor agregado al producto, por lo que algunas organizaciones campesinas y funcionarios de gobierno promovieron el establecimiento de empresas jugueras de propiedad social, apoyándose en los programas de inversión gubernamentales.

Con estos dos procesos en marcha se estimuló entre los productores de la región el crecimiento acelerado de la superficie cosechada de naranja (la cual creció en aproximadamente el 100%), lo que propició que los agricultores disminuyeran las superficies dedicadas al cultivo de productos básicos como el maíz y el frijol, e incluso el desplazamiento de cultivos de alto valor comercial como el tabaco y la pimienta. Todo lo anterior contribuyó a generar un panorama de elevada vulnerabilidad de los productores y a reducir las oportunidades laborales de los trabajadores en épocas en las que no se cuenta con trabajo en la cosecha de cítricos.

Entre 1985 y 1994, la superficie de naranja en producción en la entidad pasó de 62,490 a 116,960 hectáreas, de las cuales más de 44,000 eran cosechadas en el municipio de Álamo-Temapache,¹²⁷ lo que junto con la

¹²⁷ Revisión directa en el Censo de Huertas del Distrito de Desarrollo Rural, noviembre de 1997.

producción de otras zonas provocó que en muy corto plazo se duplicara la oferta nacional del fruto, sin modificarse significativamente la demanda.

Otro aspecto que afectó la competitividad de la zona fue que aún cuando la naranja es un cultivo perenne, que exige fuertes inversiones en su etapa de desarrollo, en la región naranjera de Álamo, Veracruz, su cultivo se realiza predominantemente en explotaciones minifundistas.¹²⁸ Así que miles de productores se vieron enfrentados con los compradores de sólo nueve mayoristas, situación que llevó a los productores a una elevada vulnerabilidad en la negociación con éstos.¹²⁹

De acuerdo con el estudio realizado por Coabasto en 1989¹³⁰ los principales mayoristas de la Central de Abastos (CEDA-DF) eran grandes productores, de los cuales: cuatro detentaban alrededor de 3,000 hectáreas cada uno, dos contaban con alrededor de 400 hectáreas cada uno, y otros cinco tenían un promedio de 100 hectáreas. Sin embargo, en el patrón de huertos esto no se alcanzaba a identificar, ya que los predios registrados de mayor tamaño eran de 100 hectáreas.

Lo anterior demuestra la existencia de una gran concentración de tierra, que a su vez se expresa en una gran concentración del poder de distribución del producto. Así, la mayoría no sólo se enfrenta a un reducido poder de negociación en el mercado de origen, sino que tampoco tiene posibilidades en el mercado de destino del producto, ya que ambos han sido controlados por el mismo núcleo.

¹²⁸ De acuerdo con el Censo de Huertos del Distrito de Desarrollo Rural (DDR) de Temapache, Veracruz, una proporción importante de los productores (90% del total) contaba con predios de menos de 5 hectáreas, en tanto que sólo el 4.85% de los productores detentaba el 21.9% de la superficie.

¹²⁹ Véase Rita Swentesius y Manuel Ángel Gómez, *Supermercados y su impacto sobre la comercialización de hortofrutícolas y pequeños productores en México*, 2005.

¹³⁰ COABASTO, *Sistema producto naranja para el Distrito Federal*, 1989.

El hecho de que los productores se concentrasen en la producción de naranja ha contribuido negativamente en su comportamiento en el mercado, ya que se incorporan a un proceso de producción de largo plazo sin contar con condiciones que les permitan atender la satisfacción de sus necesidades esenciales y de ingreso en el corto plazo. En el momento en que se abre el periodo de cosecha, el cúmulo de necesidades insatisfechas de los productores los obliga a lanzarse al mercado, generando con ello una sobreoferta que desploma los precios de mercado, afectando directamente sus ingresos obtenidos y esperados.

Aun cuando la naranja es un producto que una vez maduro tiene la posibilidad de mantenerse en el árbol alrededor de tres meses sin perder sus propiedades para ser comercializada en los canales convencionales, brindado las condiciones para organizar su corte y manejo; sin embargo, ante las necesidades de su comercialización los productores presionan fuertemente el mercado al inicio de la temporada, con lo que afectan su precio, ya que los compradores no modifican su volumen de compras en función del precio, sino que compran hasta el límite en que el mercado puede absorber el producto sin provocarles pérdidas, por lo que la sobreoferta del producto sólo tiene impactos en la baja del nivel de precios.

Por otra parte, la ciudad de Álamo en los últimos años ha enfrentado fuertes descensos en la actividad productiva, derivada del retiro de PEMEX como una alternativa importante de ocupación, así como por la reducción de las superficies cosechadas de tabaco y de los cultivos que fueron desplazados con el propósito de incrementar las superficies destinadas a la producción de cítricos.

Con todo esto, la posición de Álamo como centro receptor de población migrante de la Huasteca fue cambiando poco a poco, lo que ocasionó que la actividad comercial se convirtiera en la segunda actividad más importante en

términos de generación de empleos. Por tanto, las alternativas de ocupación de los cortadores de naranja son muy reducidas, ya que se orientaron a la realización de actividades por jornal en el campo o a las labores en los predios familiares y escasamente en actividades de albañilería.

Las localidades de la región circundante a la ciudad de Álamo-Temapache se caracterizan por la elevada proporción de la población en condiciones de alta y muy alta marginalidad. En el periodo de estudio, el 82.9% de la población de las localidades fuera del área urbana se clasificaron como comunidades de alta marginalidad y 11.5% en condiciones de muy alta marginalidad. A su vez, en estas comunidades existe una proporción importante de población indígena, misma que se incrementa en relación con el nivel de marginalidad. En las localidades de alta marginalidad, la proporción de población indígena respecto a la población total fue de 26.12%, y en las localidades de muy alta marginalidad, llegó a representar hasta el 51.01%.

Cuadro 41
Población ocupada según nivel de marginalidad y rama de actividad

Nivel de marginalidad	Total	Rama de ocupación					
		Primaria		Secundaria		Terciaria	
		Total	%	Total	%	Total	%
Álamo							
Medio	3,786	1,046	27.60	676	17.90	2,064	54.50
Alto	17,108	13,327	77.90	1,057	6.20	2,724	15.90
Muy Alto	1,206	1,030	85.40	36	3.00	140	11.60
Total	22,100	15,403	69.70	1,769	8.00	4,928	22.30

Fuente: Elaboración propia con base en *Indicadores socioeconómicos de los pueblos indígenas de México*, INI-UNDP-CONAPO, México, 2002.

Como se observa en el cuadro 42, las alternativas ocupacionales en las localidades rurales de Álamo se concentraron en la actividad primaria (69.7%) y en los servicios (22.3%) y, como era de esperarse, en las localidades con mayor marginalidad, la proporción de ocupados en el sector primario, fue aún mayor.

Cuadro 42
Población ocupada según nivel de marginalidad y nivel de ingresos
(porcentaje)

Nivel de marginalidad	Total	Ingresos			
		Sin ingresos	Menos de 1 SM	Hasta 2 SM	Más de 2 SM
Álamo					
Medio	100.00	7.40	29.60	38.10	24.80
Alto	100.00	33.00	23.70	34.60	8.70
Muy Alto	100.00	29.20	33.80	32.90	4.20
Total	100.00	28.50	25.20	35.10	11.20

Fuente: Elaboración propia con base en *Indicadores socioeconómicos de los pueblos indígenas de México*, INI-UNDP-CONAPO, México, 2002.

Al analizar el perfil de ingresos, en el periodo de estudio, de las localidades que conforman el área de influencia y que son quienes proveen de fuerza de trabajo a la producción regional de cítricos, observamos que, en general, el trabajo en explotaciones agrícolas fue una actividad en la que se obtuvieron muy bajos ingresos y en algunos casos, ninguno. El 28.5% de la población ocupada declaró que trabajaban sin percibir ingresos, es decir, este núcleo de población se desempeñó en actividades del predio familiar, sin encontrar otra alternativa al uso de su capacidad productiva. Otro núcleo de población que se ocupaba en actividades remuneradas obtenía entre menos de un salario mínimo y dos, lo que representaba el 53.7% del total. En las localidades de alta y muy alta marginalidad llegó a representar hasta el 66.7% de la población total. Una proporción importante de estas personas trabajaban en el corte de cítricos (fundamentalmente naranja), ya que es una actividad que provee de empleos, aproximadamente 10 meses al año.

Lo anterior, marca el entorno económico de Álamo que con pocas posibilidades de cambiar en el mediano plazo ha influido en los procesos de negociación salarial y de condiciones de trabajo. En las localidades existen reducidas posibilidades de empleo alternativo al trabajo en el campo, y las alternativas al empleo en la producción de cítricos se encuentran en la siembra de

productos básicos, sin embargo resultan ser más aleatorios que en otras regiones, ya que las tierras de cultivo son de elevada siniestralidad (es una región azotada por fuertes vientos y lluvias torrenciales), además de que en su mayoría se trata de predios de reducido tamaño que resuelven sus necesidades de trabajadores mediante la participación de la familia. Éste es el factor que explica el tan elevado porcentaje de personas que no perciben ingresos derivados de su trabajo.

Como se observa, las localidades y municipios cercanos al mercado de trabajo de cortadores de cítricos, se caracterizan por disponer de una proporción importante de mano de obra rural sin alternativas de ocupación, por lo que se expresa como una región con un exceso de fuerza de trabajo rural, ya que a pesar de que la mayor parte de los productores tienen predios de reducido tamaño y no tienen la capacidad para negociar salarios, o para proveerse de fuerza de trabajo de otras regiones, el entorno de elevada pobreza es el factor que mayor influencia tiene en la definición de las condiciones contractuales y de ingreso de los cortadores de cítricos. De tal forma que la excesiva oferta de fuerza de trabajo presiona los salarios reales a la baja.

5.1.2. Perfil de los jornaleros

El Ídolo, Veracruz, localidad donde realizamos la encuesta utilizada en este estudio, es el lugar más importante tanto para los jornaleros agrícolas, los productores de naranja y para los grandes comercializadores del producto; en este lugar se cotizan día con día los principales precios de su mercado. Temprano en la mañana, se cotiza el precio de la fuerza de trabajo. Conforme avanza el día, se cotiza el de su producto.

En este lugar, todos los días a las cinco de la mañana se reúnen alrededor de 4,000 jornaleros buscando empleo, y unos 300 transportistas buscando cortadores. A las 7 de la mañana, el mercado de fuerza de trabajo se acaba, a esa

hora ya todos los que necesitaban empleados los consiguieron y los cientos o a veces más de mil jornaleros que no consiguieron trabajo se retiran a su casa. A pesar de lo aleatorio que se presenta este mercado, la cotización de los salarios, como se verá más adelante, no presenta variaciones significativas.

Álamo, Veracruz se encuentra enclavado en una zona petrolera que, como tal, ha sido hasta hace algunos diez años un centro de atracción de núcleos de población inmigrante, mismo que con la creciente importancia de la producción citrícola se ha consolidado como un relevante centro de trabajo para la población rural.

Como se observa en el cuadro 43, entre los jornaleros agrícolas que trabajaban en el corte de cítricos, la mayoría eran veracruzanos, y un pequeño núcleo de trabajadores de los estados de San Luis Potosí, Tamaulipas, Puebla e Hidalgo. Sin embargo, esta población sin ser originaria de la entidad, correspondía a localidades de la Huasteca que ante las grandes oportunidades de empleo que ofrecía la región se fueron asentando en la localidad. La mayoría de estas personas tenían más de cinco años viviendo en la localidad, lo que de acuerdo a las estadísticas de población corresponde a inmigrantes.

Cuadro 43		
Origen de los jornaleros de Álamo		
Entidad de origen	Frecuencias	Porcentaje del total
San Luis Potosí	1	1.20
Tamaulipas	1	1.20
Puebla	2	2.50
Hidalgo	4	4.90
Veracruz	73	90.10
Total	81	100.00

Fuente: Encuesta, 1997.

El trabajo del corte de naranja implica que los cortadores corten las naranjas, las metan en un canasto al que le caben alrededor de 70 kg de fruta, las carguen desde el surco que les tocó hasta el camión y las suban por una escalera, hasta el borde del camión (que puede ser un torton o un trailer), y al llegar arriba la descarguen. Como se puede apreciar, se trata de un trabajo muy pesado en el que tienen que hacer entre 15 a 20 viajes en una jornada.

Por otra parte, los jornaleros, para contratarse, se organizan en cuadrillas y su tamaño está determinado por el tamaño del camión que pretenden llenar. Como los trabajadores se contratan por medio de un jefe de cuadrilla quien negocia con los camioneros, la incorporación de los jornaleros a la cuadrilla está determinada por los mismos miembros. Así, al buscar que la mayoría de los trabajadores rindan el máximo en un periodo corto de tiempo, los miembros de la cuadrilla seleccionan a hombres que a simple vista tengan la fuerza y la resistencia necesaria, ya que entre mayor sea la cadencia del grupo, mayor será su ingreso.

Esto genera un proceso de autoselección de las cuadrillas, en donde excluyen a los muy jóvenes y a los más viejos, y donde ni siquiera se considera el trabajo femenino. Por otra parte, como se observa, el mercado de trabajo se encuentra saturado, y el empleo de las mujeres y de los niños en las explotaciones intensivas en uso de fuerza de trabajo es un empleo residual, es decir, se hace uso de él cuando la demanda de trabajo supera de manera persistente a la oferta de trabajadores.

Como se aprecia en el cuadro 44, la mayoría de los jornaleros tenían entre 15 y 39 años, ya que más chicos no cuentan con la suficiente fuerza como para cargar, subir y vaciar la carga. Lo mismo sucede con los jornaleros de más de 40 años, quienes de no dirigir las cuadrillas tienen muy pocas posibilidades de

obtener trabajo y de ser incorporados a las mismas, donde los integrantes son más jóvenes.

Cuadro 44
Porcentaje de jornaleros por
grupos de edad

Grupos de edad	Hombres
14 años	1.20
15 a 19	17.30
20 a 24	19.80
25 a 29	21.00
30 a 34	9.90
35 a 39	11.10
40 a 43	7.40
45 a 49	7.40
50 a 54	4.90
Total	100.00

Fuente: Encuesta, 1997.

Una característica de los mercados de trabajo rurales, es que el nivel educativo no tiene influencia en los niveles de ingreso y, muy frecuentemente, tampoco lo tiene en las actividades que desempeñan las personas. Esto se debe a que en la relación contractual, lo único que se valora es la capacidad de trabajo de las personas, y esta capacidad se determina en función de una apreciación visual del solicitante y de los estereotipos de la persona que selecciona.¹³¹

El nivel educativo formal de los jornaleros es reducido y muchos de ellos, no sólo son analfabetas por no tener educación sino que teniéndola, por la falta de uso de sus capacidades, se han convertido en analfabetas funcionales. En el

¹³¹ Por la experiencia y por el trato, los jornaleros han aprendido a identificar las características que tienen los jornaleros trabajadores, así como aquellos que no pueden o no quieren cooperar en la medida en que lo requiere la cuadrilla, pero también saben identificar las características físicas que hacen que las personas no sólo puedan realizar el trabajo, sino que mantengan el ritmo durante toda la jornada.

periodo de análisis, en relación con el nivel de estudios, la moda se encuentra en el sexto de primaria, ya que entre la población en las peores condiciones de marginalidad existe el propósito de que los miembros de la familia estudien cuando menos la primaria.

Cuadro 45
Porcentaje de jornaleros según su
nivel educativo

Estudios	Masculino (%)
No fue a la escuela	16.00
Primero de primaria	6.20
Segundo de primaria	6.20
Tercero de primaria	13.60
Cuarto de primaria	7.40
Quinto de primaria	6.20
Sexto de primaria	32.10
Primero de secundaria	3.70
Segundo de secundaria	1.20
Tercero de secundaria	3.70
Primero de preparatoria	1.20
Tercero de preparatoria	1.20
Carrera comercial	1.20
Total	100.00

Fuente: Encuesta 1997.

Se pudieron identificar algunos jornaleros con estudios de secundaria y hasta con preparatoria, pero como ya se señaló, esto no fue un factor que influyera ni en su ingreso, ni en su actividad.

En relación con la posesión de tierra, sólo el 16.5% de los jornaleros encuestados declaró poseer terrenos de cultivo, por lo que trabajar como jornalero sólo era una actividad complementaria para este pequeño núcleo, mientras que para el 83.5% restante, constituía la única alternativa de sobrevivencia.

Cuadro 46. Tenencia de la tierra		
Tiene tierra	Frecuencia	Porcentaje
Sí	13	16.50
No	66	83.50
Total	79	100.00

Fuente: Encuesta, 1997.

La falta de una alternativa propia de utilización de su capacidad productiva es un factor que influye en la forma de negociación de salarios de los jornaleros. Ante una sobreoferta de fuerza de trabajo y la urgente necesidad de ingresos por parte de los trabajadores, los hace aceptar irremediabilmente lo que se les ofrece, ya que el trabajo que algunos no aceptan, otros lo obtendrán.

5.1.3. Condiciones de empleo e ingresos

El perfil de los jornaleros ofrece un panorama en el entorno del mercado de trabajo que se configura difícil para el establecimiento de relaciones contractuales, ya que los empleadores a pesar de no estar organizados tienen una gran ventaja sobre los oferentes de trabajo para la fijación de salarios apenas por encima de los salarios mínimos regionales.

Como se observa, una característica importante de este mercado de trabajo a pesar de que se constituyó a partir del empleo de fuerza de trabajo local fue su saturación. La moda fue de dos días trabajados, y la media de 3.2 días de trabajo. Lo que indica que los trabajadores tenían un 50% de probabilidades de obtener trabajo cada vez que lo solicitaban.

Cuadro 47
Trabajadores, según días trabajados

Días trabajados	Frecuencias	% del total
1	6	8.20
2	20	27.40
3	17	23.30
4	17	23.30
5	8	11.00
6	5	6.80
Total	73	100.00

Fuente: Encuesta, 1997.

Al hacer un cruce de variables para relacionar los días trabajados según el grupo de edad, no se pudo establecer una correlación, esto se debió a que cada cuadrilla se compone por familiares y amigos, por lo que al no conseguir trabajo uno, automáticamente los demás quedan sin empleo. Otra explicación a esta situación es que al conformarse por familiares y amigos tratan de incorporar a jóvenes y a viejos en la cuadrilla, pero evitando que esta composición afecte la cohesión del grupo. Además de que las cuadrillas no son algo preestablecido, sino que se hacen y se deshacen en función de la capacidad para negociar el trabajo. Si los de una cuadrilla pequeña consiguen un trailer, tienen que apoyarse en otra cuadrilla para reunir un número suficiente de jornaleros para realizar la tarea. En este proceso, el jefe de cuadrilla que consigue el trabajo selecciona a los miembros de la otra que complementan al grupo. De igual forma sucede cuando consiguen trabajo para un grupo más pequeño, el jefe de cuadrilla selecciona de su propio grupo a los que lo acompañarán en la labor.

La principal razón por la que los jornaleros entrevistados no trabajaron, correspondió a que no encontraron trabajo: 85% del total; mientras que el 12.5% de los trabajadores que no quisieron trabajar correspondió en su totalidad a los que trabajaron en el traspaleo. Como ya se señaló, ésta es una actividad tan

pesada que quienes la realizan no pueden trabajar todos los días. Así, deciden no trabajar al día siguiente, porque no tienen las fuerzas para hacerlo, por lo que trabajan un día sí y un día no.

Otro factor que influye en los días trabajados es el clima, ya que en ocasiones por la lluvia no se puede ingresar a las huertas, pero como se observa en el cuadro 48, en la muestra sólo representó el 2.5% de los casos.

Cuadro 48 Porcentaje de trabajadores, según razones para no trabajar toda la semana	
Razones	Trabajadores
No quiso trabajar	12.50
No se podía	2.50
No encontraron trabajo	85.00
Total	100.00

Fuente: Encuesta, 1997.

Por la forma de contratación que se mantiene, no existe un horario definido, aun cuando resulta inusual que los jornaleros trabajen más de 8 horas. Lo anterior se debe a que cuando hacen el convenio, el propósito es que los trabajadores lo terminen en el día, pero debe ser de tal manera que el camionero tenga el tiempo suficiente para regresar a los trabajadores a las básculas, lo tenga también para pesar y lo haga en un horario que le permita llegar antes de que empiece a cotizarse el producto en el mercado destino.

Cuadro 49
Porcentaje de trabajadores, según
horas trabajadas al día

Horas al día	Trabajadores
3	7.00
4	25.60
5	20.90
6	16.30
7	7.00
8	11.60
10	7.00
12	4.70
Total	100.00

Fuente: Encuesta, 1997.

Entre los productores que cortan para vender en la subasta de las básculas, el horario crítico es el de inicio de la misma, que empieza aproximadamente a las doce del día. Así que los cortadores deben de trabajar de las seis a las once o doce del día (cinco o seis horas), para poder tener el producto listo, en el horario de mayor venta.

De acuerdo con el muestreo realizado, se pudo observar que el promedio de corte por jornalero va de una a una tonelada y media por jornada. Este promedio es muy similar al que se da en otros mercados de trabajo hortofrutícolas.

En este mercado de trabajo se encontró que la relación contractual se realiza entre el camionero y los jefes de cuadrilla o con los pequeños propietarios ejidales y los jefes de cuadrilla, mientras que los grandes propietarios nunca establecieron ningún tipo de relación con los jornaleros. Así, los grandes propietarios, subrogan esa función considerándola como un costo más de aprovisionamiento, eludiendo con ello cualquier tipo de relación laboral.

A pesar de que el número de días trabajados es reducido, los ingresos de los jornaleros, en promedio, fueron equivalentes al ingreso esperado en actividades alternativas por un periodo de cinco días. Es decir, el ingreso semanal fue casi similar al salario mínimo para un 64.8% de los jornaleros entrevistados, mientras que para el 32.4% esta percepción fue superior, hasta casi ser de dos salarios mínimos.

La estructura de empleos en la naranja es muy limitada, ya que sólo se pudieron identificar tres actividades diferentes: cortador, traspaleador y cargador. Esto se debe a que la naranja se vende a granel y sin seleccionar, por lo que quienes la compran no se ven en la necesidad de diferenciar variedades. Aún cuando una parte del producto se envía a Montemorelos, en Álamo no se selecciona, sino que este proceso se realiza en los empaques de la ciudad de destino.

De estas actividades, las que requieren algo de especialización, son las conocidas como traspaleo¹³² y cargadores. En el primer caso, se trata de una actividad que realiza un segmento de los jornaleros, ya que se requiere una mejor condición física que en cualquiera otra de las actividades que se realizan en campo.¹³³ En el segundo caso, la especialidad proviene de la selección que hacen

¹³² Los traspaleadores, son personas que se dedican a trasladar la carga de camionetas y pequeños camiones a torton y trailers, en este sentido, lo especial de su trabajo, es que es una actividad sumamente pesada, pero por la que obtienen ingresos de aproximadamente el doble que la que percibe un cortador normal, la diferencia entre este trabajo y el de cortador, es que lo intenso del trabajo los obliga a alternar los días de labores, ya que al día siguiente no tienen fuerza para poder seguir trabajando. Los estibadores trabajan en la única empacadora que estaba operando a la fecha de la encuesta y tenía un pequeño número de trabajadores.

¹³³ En el trabajo de campo se observó que los cortadores, una vez que termina la demanda de trabajadores, se retiran a su localidad, y no se esperan para valorar la posibilidad de conseguir trabajo como traspaleadores. Por otra parte, el trabajo de traspalear, además de ser muy pesado, no es tan abundante como el de cortador. De igual forma, los traspaleadores ya conocen a quienes los contratan, por lo que no buscan trabajo como cortadores.

los dueños del empaque. Como esta actividad incorpora el uso de un equipo mecánico para el lavado y la selección de la naranja, los empleadores no contratan indígenas. El problema de esta actividad es que sólo se realiza cuando hay volúmenes importantes de naranja de buena calidad, ya que se hace una selección primaria para que la naranja que se envía a Montemorelos, sea de mesa.

Cuadro 50 Porcentaje de trabajadores, según su ingreso semanal			
Ingreso semanal	Actividades		
	Corte	Oficios agrícolas	Total
\$30 a 150	73.60	38.90	64.80
\$151 a 300	26.40	50.00	32.40
\$350	0	11.10	2.80
Total	100.00	100.00	100.00

Fuente: Encuesta, 1997.

Como se observa en el cuadro 50, quienes laboraron en el traspaleo y como estibadores, gozaron de mejores ingresos que quienes trabajaron en el corte.

De igual forma, como se puede observar en el cuadro 51 la actividad con mayor irregularidad en el empleo, en el periodo de levantamiento de la encuesta, fue la de estibador, y la que se encontraba menos saturada, era la de traspalear.

Quienes se emplearon en el traspaleo trabajaron de 4 a 6 días a la semana, mientras que los cortadores tuvieron empleo de dos a cuatro días. Eso a pesar de que quienes trabajaron en el traspaleo, descansaron días alternados, mientras que los cortadores buscaron trabajo todos los días. Como se observa, la actividad más estable y mejor remunerada fue el traspaleo.

Cuadro 51
Porcentaje de trabajo dedicado por día a cada actividad

Días trabajados	ACTIVIDAD			
	Corte	Traspalear	Estibador	TOTAL
1	9,4	0	50,0	8,5
2	32,1	12,5	0	26,8
3	26,4	12,5	50,0	23,9
4	24,5	18,8%	0	22,5
5	7,5	25,0	0	11,3
6	0	31,3	0	7,0
TOTAL	100,0	100,0	100,0	100,0

Fuente: Encuesta, 1997.

Como los jornaleros que trabajan en el corte de la naranja son habitantes de la región y por tanto viven con su familia, cuando no encuentran trabajo tienen que conseguir otras formas de sobrevivir, por eso, una proporción importante de los mismos, se ven obligados a buscar alternativas de ocupación en el campo . Así, el 30% de la población encuestada, declaró que había trabajado en actividades diferentes a la del corte. Sin embargo, como se advierte en el cuadro 52, la mayoría obtuvo ingresos muy reducidos, equivalentes a la mitad de los que obtienen en el corte de la naranja.

Cuadro 52
Ingreso diario de los trabajadores en otras actividades

Ingreso diario	Trabajadores	Porcentaje del total
\$15 a \$30	22	91,7
\$31 a \$50	1	4,2
Más de \$50	1	4,2
Total	24	100,0

Fuente: Encuesta, 1997.

Lo anterior revela que las actividades alternativas de trabajo, también se encuentran saturadas, por lo que en ellas prevalecen salarios más reducidos. Pero, sobre todo, se trata de trabajos en los que por el elevado nivel de saturación existe además una mayor incertidumbre en la búsqueda de empleo. Así, pese a lo difícil que resulta el empleo como jornalero agrícola, ésta es la alternativa de empleo más racional, segura y remunerada que se les presenta, en ese contexto, en el municipio de Álamo, Veracruz.

5.2. ATLATLAHUACAN, MORELOS

5.2.1. El entorno del mercado de trabajo

El municipio de Atlatlahuacan, Morelos constituye una importante región jitomatera que se caracteriza por el predominio de pequeños productores rurales, quienes se orientan a la producción para abastecer al mercado nacional con un sistema de producción marcadamente estacional.¹³⁴

En Morelos, el desarrollo de cultivos comerciales “no se dio bajo grandes extensiones de cultivo en condiciones altamente capitalizadas, sino en tierras ejidales, comunales y pequeñas propiedades, en un contexto más bien de minifundios. Esto implicó la integración de múltiples agentes comerciales, vendedores, fleteros, usureros, intermediarios, etcétera, además de las instituciones gubernamentales con los programas de innovación tecnológica.”¹³⁵

¹³⁴ Kim Sánchez en “Perfil y trayectoria de jornaleros migrantes del albergue de Atlatlahuacan, Morelos”, 2006, señala, que la producción de la región se orienta a las Centrales de Abasto de la Ciudad de México, de Cuautla y, en menor medida, de Puebla.

¹³⁵ Arturo León López y Elsa Guzmán Gómez, *Los jitomateros de Morelos en el desarrollo regional campesino del norte de Morelos, México*, ponencia presentada en ALASRU, 2006, Quito, Ecuador, 20 al 24 de noviembre, p. 5.

La demanda de trabajadores es elevada, pero estacional, en una temporada de aproximadamente cinco meses (julio a noviembre). La diferencia de este mercado de trabajo respecto a los mercados de los estados del norte del país, es que esta región se encuentra ubicada en la ruta de salida de la montaña de Guerrero, muy cercana a la región cañera. Estos dos factores explican, en gran medida, que los jornaleros se desplacen desde sus lugares de origen hasta este lugar, ya que cuentan con costos de transacción reducidos, lo que les permite incorporarse a un proceso migratorio de retorno, basados en sus propios recursos.

Pero, por otro lado, la región se encuentra entre las ciudades de Cuautla y Cuernavaca y muy cercana a la ciudad de México, por lo que estas ciudades actúan como polos de atracción, situación que reduce la expectativa de la población local a trabajar en el campo.

La población que vive en localidades de alta y muy alta marginalidad en el municipio es muy reducida, factor que ha influido en gran medida en los mecanismos de aprovisionamiento de fuerza de trabajo de la región, lo que también ha obligado a los productores a hacer uso de la fuerza de trabajo inmigrante.

Quadro 53
Población indígena según nivel de marginalidad de la localidad

Nivel de marginalidad	Población indígena	Porcentaje del total	Porcentaje del nivel
Alto	1,266	96.70	18.23
Muy alto	43	3.30	59.72
Total	1,309	100.00	18.66

Fuente: Elaboración propia con base en *Indicadores socioeconómicos de los pueblos indígenas*, INI-UNDP-CONAPO México 2002.

Aún cuando una proporción importante de la población de las localidades rurales tiene como primera opción el trabajo en el campo, la población que lo hace es tan reducida que resulta insuficiente para las necesidades de la temporada de cosecha.

Cuadro 54
Población ocupada por rama de actividad, según nivel de marginalidad

Nivel de marginalidad	Total	Rama de ocupación					
		Primaria		Secundaria		Terciaria	
		Total	%	Total	%	Total	%
Atlatlahuacan							
Alto	2185	996	45.60	513	23.50	676	30.90
Muy alto	21	2	9.50	16	76.20	3	14.30
Total	2206	998	45.20	529	24.00	679	30.80

Fuente: Elaboración propia con base en *Indicadores socioeconómicos de los pueblos indígenas*, INI-UNDP-CONAPO, México, 2002.

La población empleada en las localidades rurales en su mayoría obtenía ingresos superiores al salario mínimo, mientras que la población ocupada, sin salarios, apenas representaba el 10.8% del total. Estos dos indicadores nos permiten reconocer que para la población asentada en las localidades rurales de atracción existía en su entorno inmediato suficiente oferta de trabajo remunerado, de tal forma que el trabajo sin retribución en sus predios no representaba una alternativa, por lo que se convirtió en una actividad residual.

Cuadro 55
Porcentaje de la población ocupada según nivel de marginalidad y su nivel de ingresos

Nivel de marginalidad	Total	Ingresos			
		Sin Ingresos	Menos de 1 SM	Hasta 2 SM	Más de 2 SM
Atlatlahuacan					
Alto	100.00	10.80	22.30	45.40	21.40
Muy alto	100.00	4.80	19.00	47.60	28.60
Total	100.00	10.80	22.30	45.40	21.50

Fuente: Elaboración propia con base en *Indicadores socioeconómicos de los pueblos indígenas en México*, INI-UNDP-CONAPO, México, 2002.

5.2.2. Perfil de los jornaleros

La primera característica de los jornaleros que se empleaban en el corte de tomate en Atlatlahuacan es que provenían de los estados de Oaxaca y de Guerrero, principalmente, existiendo una pequeña proporción de jornaleros del mismo estado de Morelos. Las primeras dos entidades aportaron el 92.2% del total de jornaleros y Morelos el 4.4%, según se reseña en el cuadro 56.

Cuadro 56
Jornaleros por estado de origen

Entidad de origen	Personas	Porcentaje del total
Distrito Federal	1	1.1
Guerrero	38	42.2
México	1	1.1
Morelos	4	4.4
Oaxaca	45	50.0
Puebla	1	1.1
Total	90	100.0

Fuente: Encuesta, 1997.

De acuerdo con otras fuentes,¹³⁶ se señala que también acuden a trabajar jornaleros de Puebla, sin embargo, en la muestra sólo se identificó a una persona con ese origen.

La población ocupada en el corte de jitomate en Morelos es predominantemente masculina. En ella participan un reducido número de niños. La mayoría de los trabajadores en el periodo de estudio se encontraban entre los 15 y los 39 años de edad, ya que ese núcleo de trabajadores representaba el 71.6% del total. Una característica de este mercado de trabajo es que si bien requiere la realización de un gran esfuerzo físico, permite la incorporación de personas de más de 50 años, e incluso a una proporción de menores de 15 años.

Cuadro 57
Porcentaje de la población por grupos de edad y sexo

Grupos de edad	Sexo		
	Masculino	Femenino	Total
12 a 14	3,2	0	3,2
15 a 19	24,5	0	24,2
20 a 24	11,7	0	11,6
25 a 29	13,8	0	13,7
30 a 34	7,4	100,0	8,4
35 a 39	13,8	0	13,7
40 a 44	4,3	0	4,2
45 a 49	8,5	0	8,4
50 a 54	6,4	0	6,3
55 y más	6,4	0	6,3
Total	100,0	100,0	100,0

Fuente: Encuesta, 1997.

¹³⁶ COABASTO, *Sistema producto jitomate para el Distrito Federal*, 1987, p. 20, Kim Sánchez en "Perfil y trayectoria de jornaleros migrantes del albergue de Atlatlahuacan, Morelos", 2006, p. 8

El mercado de trabajo de Atlatlahuacan, en el periodo de estudio, demandaba una magnitud importante de jornaleros (aproximadamente 1,000 trabajadores anualmente), y lo hacía por un periodo de tiempo atractivo para los jornaleros migrantes, por lo que se ha mantenido el flujo migratorio durante varias décadas. Así, la zona se convirtió en una región con gran atractivo para los migrantes y con costos de transacción reducidos en la búsqueda de empleo. Estas condiciones posibilitaron que los jornaleros acudieran en gran cantidad por su propia cuenta, lo que reducía los costos de aprovisionamiento de la fuerza de trabajo para los empleadores y garantizaba un abasto adecuado de jornaleros.¹³⁷

En general, los jornaleros entrevistados contaban con muy bajo nivel educativo, ya que el 30.4% de ellos no recibieron instrucción alguna, pero además el 18.3% estudió menos de tres años de primaria. Estos jornaleros debido a la reducida instrucción que recibieron, al medio en el que viven, donde no es necesario leer y escribir, y a sus pocos estímulos para comunicarse en una lengua diferente a la materna, pronto se convirtieron en analfabetas funcionales.

Se observa que el número de personas que terminaron la primaria fue igual al de las que no recibieron ningún grado de instrucción. Sólo el 9.7% de los jornaleros, cursaron algún grado de educación secundaria.

¹³⁷ Al respecto, Kim Sánchez (2006) señala que en la actualidad, y como resultado de una reducción importante de la superficie cultivada, el número de jornaleros que se contratan en la región es de aproximadamente 500 jornaleros, lo que refleja una caída de la importancia de la región como fuente de empleos, lo que se debe a una reducción importante de la superficie sembrada.

Cuadro 58
Porcentaje de jornaleros según su nivel educativo,
Morelos.

Estudios	Sexo		
	Masculino	Femenino	Total
No fue a la escuela	30,4	0	30,1
Primero de primaria	5,4	0	5,4
Segundo de primaria	7,6	0	7,5
Tercero de primaria	5,4	0	5,4
Cuarto de primaria	6,5	0	6,5
Quinto de primaria	5,4	0	5,4
Sexto de primaria	30,4	0	30,1
Segundo de secundaria	2,2	0	2,2
Tercero de secundaria	6,5	100	7,5
Total	100,0	100,0	100,0

Fuente: Encuesta, 1997.

Las condiciones de vivienda de los jornaleros son muy precarias, ya que duermen en el suelo (sobre cartones), hacinados, sin servicios de agua y drenaje. La mayoría de los jornaleros encuestados o bien vivían en galerones o en cuartos rentados, sólo el 6.5% de ellos reconoció vivir en casa propia, muy probablemente éstos corresponden a los jornaleros que vivían y trabajaban en la región. Por otra parte, sólo un pequeño núcleo de trabajadores utilizó el albergue construido por el Programa Nacional de Jornaleros. Este albergue casi no se utiliza, ya que se encuentra relativamente lejos de la zona donde se realiza su contratación y su retorno de los campos de trabajo. Aun cuando el albergue brinda condiciones apropiadas de vivienda, su ubicación lo convierte en una opción poco apreciada por los jornaleros.

Cuadro 59
Características del alojamiento de los jornaleros

Alojamiento	Población	Porcentaje
Galerón	32	34,4
Cuarto prestado	1	1,1
Casa propia	6	6,5
Cuarto rentado	54	58,1
Total	93	100,0

Fuente: Encuesta, 1997.

La mayor parte de los jornaleros que acudieron a trabajar a Morelos (77.7%) se caracterizaban por tener tierra y sólo el 22.3% no contaba con ella. Como se puede ver, en este núcleo de población, la principal razón para incorporarse a una ruta migratoria en busca de empleo no consistía en la tenencia o no de un predio, ya que la mayoría lo tenía, sino en la reducida capacidad de éste en la generación de ingresos, ya sea por su tamaño, o por su ubicación.

Cuadro 60
Tenencia de la tierra de los jornaleros, Morelos

Tiene tierra	Frecuencias	Porcentaje
Sí	73	77,7
No	21	22,3
Total	94	100,0

Fuente: Encuesta, 1997.

El hecho de que una proporción importante de los jornaleros que acudían a emplearse en las huertas de tomate de Morelos contaran o no con tierra es uno de los factores que a su vez explica por qué, en su mayoría, los jornaleros provenientes de Oaxaca y Guerrero, realizan migraciones de retorno, ya que tienen la necesidad de regresar a sus localidades de origen a realizar las labores de cultivo en sus propias tierras. El segundo lugar en importancia en el flujo migratorio de estos trabajadores, ha sido Sinaloa; tal vez porque les resulta muy

caro trasladarse por su cuenta hasta Sinaloa y más aún a Baja California. Por ello, prefieren regresar a su comunidad de origen y desde allí realizar el desplazamiento a Sinaloa, mediante enganchadores. Además de que migrando a Sinaloa por ese medio, desde sus comunidades de origen contaron con trabajo seguro, mientras que al hacerlo desde cualquier parte se tendrían que haberse incorporado como trabajadores libres y con menos posibilidades de trabajar toda la semana.

Cuadro 61				
Origen y destino de los jornaleros migrantes en Morelos				
Entidad de origen		Entidad destino		
Entidad	Jornaleros	Guerrero	Oaxaca	Sinaloa
Distrito Federal	1	0	1	0
Guerrero	38	31	0	3
México	1	0	0	0
Morelos	4	0	0	0
Oaxaca	45	0	32	4
Puebla	1	0	0	0
Total	90	31	33	7

Fuente: Encuesta, 1997.

5.2.3. Condiciones de empleo e ingresos

En Morelos, aun cuando hay una gran demanda de trabajo en el periodo de cosecha, los productores debido a que no tienen la capacidad económica suficiente no contratan trabajadores enganchados, ni tampoco lo hacen por periodos prolongados. Por eso, en Atlatlahuacan se conforma un mercado de trabajo al que diariamente acuden tanto los jornaleros como sus posibles empleadores, y entre ambos se establece una relación contractual esporádica.¹³⁸

¹³⁸ En el trabajo de Kim Sánchez (2006), se señala que son muy pocos los trabajadores que logran contratarse por una o más semanas, con lo que se confirma que este aspecto del mercado no ha cambiado.

Una característica importante de los mercados de trabajo de las regiones de atracción consiste en que todos los días hay demanda de trabajo, los domingos permanece, aunque si bien se reduce significativamente. Por ello, no resulta raro identificar a un determinado núcleo de trabajadores que trabaja todos los días de la semana.

Cuadro 62 Días trabajados en la semana anterior		
Días trabajados	Jornaleros	Porcentaje
2	6	7,1
3	16	19,0
4	13	15,5
5	11	13,1
6	32	38,1
7	7	8,3
Total	84	100,0

Fuente: Encuesta, 1997.

En nuestro caso, el grupo más importante de jornaleros fue el que trabajó hasta seis días a la semana, representando el 38.1% del total; pero otro núcleo de trabajadores que se podría reconocer que trabaja poco, como son los que laboraban de 2 a 4 días, y representaban el 41.6% del total.¹³⁹

Aún cuando un 29% del total de las personas entrevistadas reconoció no haber trabajado toda la semana, el 80% de ellas fue por no encontrar trabajo. De igual forma, como se aprecia en el cuadro 63, la mayoría de quienes no encontraron trabajo lo hicieron en uno o dos días de toda la semana, situación que

¹³⁹ De acuerdo con el estudio de Kim Sánchez (2006), este aspecto del mercado ha cambiado, ya que como resultado de la reducción de la superficie cosechada, la demanda de fuerza de trabajo se ha reducido, pero el flujo de jornaleros no ha disminuido en la misma proporción, lo que ocasiona que se sobresature el mercado, disminuyendo la posibilidad de obtener trabajo e impacta en una reducción del número de días trabajados a la semana.

indicaba que en este mercado de trabajo la posibilidad de encontrar empleo era muy grande, es decir, no estaba saturado. Esta reflexión es importante, ya que es un mercado autorregulado al igual que el de Álamo, Veracruz. Es decir, la afluencia de trabajadores se encuentra determinada por su experiencia en el año previo, por las condiciones de marginalidad en su localidad y por sus expectativas de encontrar empleo.

Cuadro 63
Porcentaje de trabajadores por los días trabajados en la semana anterior, según la razón para no trabajar

Días trabajados	Razones para no trabajar			Total
	Trabajó en otro lugar	No se podía	No encontró trabajo	
2	33,3	0	12,0	12,9
3	66,7	33,3	28,0	32,3
4	0	0	44,0	35,5
5	0	33,3	16,0	16,1
6	0	33,3	0	3,2
Total	9,7	9,7	80,6	100,0

Fuente: Encuesta, 1997.

El proceso de selección de fuerza de trabajo en Morelos, se realiza mediante la revisión física que hacen los empleadores de los mismos jornaleros. Por ello, la población más apta para el trabajo, según la encuesta, es la que se encontraba entre los 25 y los 44 años, ya que presentaba menos proporción de rechazo entre los empleadores. Las cohortes que se encuentran fuera de este rango, ya sea por estar muy jóvenes o por ser de edad avanzada (para los empleadores), tienden a no contratarlos.

Cuadro 64
Población que no trabajó la semana completa
Por grupos de edad

Grupos de edad	Jornaleros	Porcentaje
15 a 19	8	30,8
20 a 24	3	11,5
25 a 29	1	3,8
30 a 34	0	0
35 a 39	4	15,4
40 a 44	2	7,7
45 a 49	5	19,2
50 a 54	1	3,8
55 y más	2	7,7
Total	26	100,0

Fuente: Encuesta, 1997.

La jornada de trabajo en esta región es casi equivalente a la normal o de ocho horas. Morelos, a diferencia de Álamo, se encuentra a corta distancia del principal mercado destino del tomate, por lo que los empleadores no se encuentran presionados por este factor, sino que su principal preocupación es que en este lapso se corte la mayor cantidad posible de producto. De igual forma, así como las jornadas menores a la normal son casi inexistentes, lo mismo sucede con las jornadas superiores. Este factor lo que indica es que los empleadores racionalizan al máximo el uso de la fuerza de trabajo, pero evitan de cualquier forma que su uso tenga cualquier efecto que afecte su condición en la negociación salarial.

Cuadro 65
Horas trabajadas al día por trabajador

Horas al día trabajadas	Jornaleros	Porcentaje
5	1	1,2
7	60	69,8
8	21	24,4
10	3	3,5
12	1	1,2
Total	86	100

Fuente: Encuesta, 1997.

El tomate, a diferencia de la naranja, requiere un proceso de empaque más cuidadoso, lo que hace que la estructura de empleos sea un poco más compleja en Morelos que la que se desarrolla en Álamo. La diferenciación de actividades también se encuentra relacionada con la diferenciación salarial, ya que los empacadores, los capataces y quienes se dedican a la siembra, son los que cuentan con mejores ingresos, mientras que los cortadores y los jornaleros, representan la mayoría, en nuestro caso, el 95.2% de los que perciben ingresos iguales o menores a un salario mínimo al día.

Sin embargo, el hecho de que la afluencia de trabajadores por su cuenta a la región sea elevada y que en ciertos momentos se presente una sobreoferta es un factor que explica que, en general, los salarios percibidos por el común de los jornaleros sean bajos. Aquí, el poder de negociación salarial de los empleadores está determinado en cierta parte, por el hecho de que una proporción significativa de los jornaleros desarrollan su actividad como complementaria que les genera ingresos adicionales a su predio. Así, a los jornaleros les interesa tener un ingreso superior al mínimo, pero no tienen mucha capacidad para negociar los salarios al alza. Por otra parte, el hecho de negociar cada día su salario, encontrarse en tierra extraña donde no cuentan con el soporte de la unidad económica familiar y tener la responsabilidad de regresar con el máximo posible de dinero a su lugar de

origen, son factores que también afectan su capacidad de negociación de salarios.

Cuadro 66
Número de trabajadores por niveles de ingreso y por actividad

Actividad	Rangos de ingreso (pesos)			
	30 a 150	151 a 300	301 a 375	Total
Corte	37	25	0	62
Jornalero	3	9	0	12
Trabaja su tierra	1	1	1	3
Empacador	0	2	0	2
Sembrar	1	3	0	4
Vigilante de peones	0	1	0	1
Total	42	41	1	84

Fuente: Encuesta, 1997.

Otro factor que afecta las condiciones de negociación de los jornaleros migrantes, es que las actividades alternativas al trabajo en el tomate son reducidas, por lo que sólo el 13% de los encuestados reconoció dedicarse a actividades diferentes a las del corte de tomate. Aparte de esto, los ingresos que se perciben en actividades alternativas son inferiores al salario mínimo y son esporádicas.

5.3. ENSENADA

5.3.1. El entorno del mercado de trabajo

La región agrícola de Ensenada presenta ciertas características que la hacen diferente incluso a otras como Culiacán, Sinaloa y Huatabampo. La primera es que el área urbana y la zona conurbada son centro de una región con un gran dinamismo industrial, por lo que la población rural, en lugar de permanecer en sus comunidades, a pesar de que existe una gran demanda de empleo en las labores agrícolas prefieren asentarse en la ciudad para de esta manera aspirar a empleos por un mayor periodo de contratación, con mejores condiciones de ingreso y con

mayores posibilidades de desarrollo. Debido a ello, desde inicios de los años setenta el campo ha sufrido un desabasto endémico de fuerza de trabajo.

Por otra parte, las zonas de atracción de fuerza de trabajo cuentan con servicios de transporte deficiente, escaso y caro, por lo que son insuficientes para garantizar la movilidad de la numerosa fuerza de trabajo que se concentra en los periodos de cosecha, además de que se encuentran muy alejados de las zonas urbanas. Lo anterior hace que el mercado de trabajo rural se encuentre desconectado de los mercados de trabajo urbanos (salvo en San Quintín), ya que los núcleos de población tienen un comportamiento segmentado en la búsqueda de trabajo. Es decir, los migrantes no buscan emplearse en los mercados de trabajo urbano, ya que eso tiene mayores costos de transacción y asumen que tienen pocas posibilidades de encontrarlo. Mientras que la población local prefiere acudir a los mercados de trabajo urbanos.

El mercado de trabajo rural de Ensenada, aun cuando se caracteriza por ser intensivo en fuerza de trabajo, tiene dos segmentos claramente diferenciados. Se encuentran los mercados de trabajo asociados a la explotación de la uva, en los que las labores de corte se concentran en un periodo de 15 días a un mes, en los que se demandan grandes cantidades de mano de obra. Este mercado se constituye por las localidades de Francisco Zarco (Valle de Guadalupe) y en algunos ejidos como el ejido Eréndira y San Vicente.

El periodo tan reducido de demanda de trabajo y el grado de especialización que se requiere para esta tarea ha provocado que se tengan que traer jornaleros de Guanajuato y en menor medida de Oaxaca. En estas localidades la demanda de trabajo, aun cuando no es muy elevada, supera con mucho la capacidad de oferta de trabajo regional, por lo que se atiende fundamentalmente con trabajadores enganchados.

Por otra parte, se encuentra la región hortalicera que se ubica en el ejido Rodolfo Sanchez Taboada (Maneadero), San Quintín y Valle de Camalú.

El mercado de trabajo en las localidades hortaliceras se encuentra más desestacionalizado, ya que el periodo de trabajo es de alrededor de 10 meses, donde se alternan diferentes actividades productivas y cultivos. Sin embargo, la lejanía de los poblados de las zonas productoras y la escasez de fuerza de trabajo local interesada en ocuparse en las actividades del campo, son factores que han provocado que desde que se inició el crecimiento de este enclave hortícola su desarrollo se encuentre sobre la base del aprovisionamiento de trabajadores inmigrantes.

Desde que esta región se convirtió en una importante zona de producción hortícola los grandes productores se han aprovisionado de fuerza de trabajo, principalmente mediante el traslado desde sus comunidades de origen a grandes grupos de indígenas. Esta forma de aprovisionamiento les garantiza que los jornaleros se mantengan en las explotaciones durante el periodo por el que son contratados, ya que aparte de los problemas de comunicación de las zonas productoras, la población indígena tiene características que por sí solas les restan movilidad. La primera es la falta del conocimiento de la lengua o sus dificultades para comunicarse en español, la segunda es el estereotipo¹⁴⁰ que tienen sobre los indígenas la mayoría de los empleadores que se encuentran en los empleos alternativos y la falta de documentos de identidad, que son básicos para la obtención de un empleo formal.

Como se puede observar en el cuadro 67, la población migrante tendió a concentrarse en las localidades rurales donde se presentan los más elevados

¹⁴⁰ Como ya se ha señalado, la población que ofrece trabajos alternativos a la agricultura, en localidades aledañas a las regiones de atracción de jornaleros rurales, identifica ciertas limitaciones de los jornaleros migrantes para incorporarse a trabajos permanentes o típicamente urbanos. Es decir, se les descalifica por principio.

niveles de marginalidad. No obstante lo anterior, la mayor concentración de población indígena migrante se dio en localidades de marginalidad media y baja, mientras que la que se ubicaba en localidades de marginalidad alta, representaba el 29.5% del total y sólo el 8.3% se encontraba en localidades de marginalidad muy alta. Lo anterior se debe a las siguientes razones: en la mayor parte de las localidades donde se ubican existe una gran posibilidad de obtener empleo remunerado todo el año, pero los salarios son bajos, además de que los asentamientos de población tienen una dotación de servicios de infraestructura precarios. Así, pueden tener ingresos regulares, pero las condiciones de vivienda y el equipamiento urbano sólo permiten su clasificación como población de elevada marginalidad.

Por otra parte, en estas localidades una proporción importante de la población es indígena. Si bien a nivel de las localidades seleccionadas en el municipio este núcleo de población representaba el 24.19%, en el estrato de marginalidad media era del 27.17% con respecto a la población total, y en el de marginalidad alta, el 41.2%. Esto demuestra que los jornaleros indígenas se han ido asentando en las comunidades de destino. Para el análisis del municipio, se descartaron todas aquellas comunidades donde la población indígena local es predominante, ya que estas comunidades son de muy alta marginalidad, pero además de ello, no se caracterizan por ser regiones de atracción de fuerza de trabajo migrante, sino que son lugar de asentamiento de las etnias locales.

Cuadro 67
Población indígena según nivel de marginalidad de la localidad

Nivel de marginalidad	Población indígena	% del total	% del nivel
ENSENADA			
Muy bajo	104	0.40	17.39
Bajo	4,523	16.40	10.20
Medio	12,490	45.40	27.17
Alto	8,113	29.50	41.26
Muy alto	2,288	8.30	71.41
Total	27,518	100.0	24.19

Fuente: Elaboración propia con base en *Indicadores socioeconómicos de los pueblos indígenas en México*, INI-UNDP-, México, 2002.

Como las localidades estudiadas son rurales y atraen fuerza de trabajo para el campo, lo lógico es que predominara en ellas la actividad primaria en proporciones muy elevadas. Por ejemplo, en las localidades de marginalidad muy baja, baja y media, la proporción de población empleada en el sector primario fue menor del 50%, mientras que en las de marginalidad alta fue del 74.9% y, en las de muy alta, de 91.5%.

Cuadro 68
Población ocupada según nivel de marginalidad y rama de ocupación

Nivel de marginalidad	Total	Rama de ocupación					
		Primaria		Secundaria		Terciaria	
		Total	%	Total	%	Total	%
Ensenada							
Muy bajo	147	55	37.40	13	8.80	79	53.70
Bajo	13,257	4,333	32.70	3,375	25.50	5,549	41.90
Medio	12,730	5,946	46.70	1,969	15.50	4,815	37.80
Alto	5,576	4,176	74.90	471	8.40	929	16.70
Muy alto	1,065	974	91.50	22	2.10	69	6.50
Total	32,775	15,484	47.20	5,850	17.80	11,441	34.90

Fuente: Elaboración propia con base en *Indicadores socioeconómicos de los pueblos indígenas de México*, INI-UNDP-CONAPO, México, 2002.

Como se puede observar en el cuadro 69, la diferencia más notable entre Álamo y Ensenada fue en materia de ingresos. La primera se refiere a que la población que trabajaba sin percibir ingresos era muy reducida, ya que esta fue de 2.2% lo que demuestra que la población rural local no tiende a trabajar en su predio, sino que se orienta fundamentalmente al empleo en servicios.

Paradójicamente en las localidades con menor nivel de marginalidad este porcentaje fue mayor, ya que el trabajo en el predio es una medida que desarrolla la unidad económica familiar para contrarrestar la baja capacidad de generación de bienes de la unidad.

Cuadro 69
Porcentaje de la población ocupada según nivel de marginalidad y nivel de ingresos

Nivel de marginalidad	Total	Ingresos			
		Sin ingresos	Menos de 1 sm	Hasta 2 sm	Más de 2 sm
ENSENADA					
Muy bajo	100	4.80	4.80	17.20	73.10
Bajo	100	2.50	5.70	38.20	53.50
Medio	100	2.40	12.20	46.40	39.00
Alto	100	1.30	15.40	60.70	22.50
Muy alto	100	0.80	15.70	68.40	15.10
Total	100	2.20	10.20	46.10	41.40

Fuente: Elaboración propia con base en *Indicadores socioeconómicos de los pueblos indígenas de México*, INI-UNDP-, México, 2002.

Lo anterior, a final de cuentas, es un indicador de que el trabajo familiar sin remuneración, no es resultado de la incapacidad de la unidad económica para generar satisfactores, sino de la polarización de productores, donde los grandes productores no enfrentan dificultades para proveerse de fuerza de trabajo, mientras que los ejidatarios, por la estacionalidad con que se desempeñan y el reducido tamaño de sus explotaciones, se ven obligados a proveerse de fuerza de trabajo en los mercados residuales,¹⁴¹ lo que además de encarecer el suministro les plantea una gran incertidumbre que sólo es medianamente resuelta con el trabajo familiar.

La otra gran diferencia correspondería al nivel de salarios. La proporción de la población que trabajó y recibió menos de un salario mínimo fue muy reducida en este municipio (del 10.2% del total). Lo anterior debido a que uno de los motivos de atracción de las regiones rurales del municipio ha sido precisamente la

¹⁴¹ Entendemos como mercados residuales, aquellos mercados de trabajo que, por no ser predominantes, actúan como elementos reguladores del mercado principal y están determinados por la oferta de trabajadores no enganchados.

existencia de salarios atractivos para los trabajadores rurales migrantes. Los salarios que predominaban en las localidades rurales en estudio, se encontraban entre uno y dos salarios mínimos.

5.3.2 perfil de los jornaleros

La primera característica del mercado de trabajo de Ensenada, es que es uno de los más grandes del país, y su tamaño lo convierte en un gran centro de atracción de migrantes.

Como se puede observar en el cuadro 70, en Ensenada se identificaron jornaleros de 17 entidades, de los cuales los grupos más importantes provienen de Guanajuato, Guerrero, Oaxaca y Sinaloa, ya que el 85.5% del total, eran originarios de esas entidades.

Cuadro 70
Origen y destino de los jornaleros de Ensenada

Entidad de origen	Entidad destino						Total
	Baja California	Guanajuato	Guerrero	Oaxaca	Sinaloa	Sonora	
Baja California	0	0	0	0	0	0	2
Chiapas	0	0	0	0	0	0	2
D. F.	0	0	0	0	0	2	2
Durango	0	0	0	0	0	1	1
Guanajuato	3	26	0	0	3	4	38
Guerrero	2	0	9	0	5	1	22
Hidalgo	0	0	0	0	1	0	1
Jalisco	1	0	0	0	0	0	2
Michoacán	0	0	0	0	0	0	2
Morelos	0	0	0	0	0	0	1
Oaxaca	1	0	0	44	7	3	64
Puebla	0	0	0	0	0	0	1
Sinaloa	1	0	0	0	2	3	6
Sonora	2	0	0	0	0	0	3
Tamaulipas	1	0	0	0	0	0	1
Veracruz	0	0	0	0	2	0	3
Zacatecas	0	0	0	0	0	0	1
Total	11	26	9	44	20	14	152

Fuente: Encuesta, 1997.

Aun cuando una proporción muy importante de los jornaleros encuestados en esta entidad realiza migraciones de retorno, es evidente que existe otro núcleo de población que se encuentra incorporada a un flujo migratorio ligado al sector hortícola, ya que los otros lugares de destino con mayor importancia, son Sonora y Sinaloa, entidades que se caracterizan por el gran dinamismo que tiene dicho sector, y por la fuerte capacidad que han demostrado en la creación de empleos agrícolas en los últimos 20 años.

Otro fenómeno que se aprecia en esta entidad es que hay un núcleo de población que, procediendo de otras entidades, no migra, es decir, existe la

tendencia de los jornaleros migrantes a irse asentando en las localidades como San Quintín, Maneadero y el Valle de Camalú.

La estructura de la fuerza de trabajo en la entidad la dividimos en dos grupos, ya que se encontró que en cuanto a la cosecha de la uva se trata de un mercado de trabajo donde predomina la fuerza de trabajo masculina. Del conjunto de ranchos en donde se levantó la encuesta, sólo en uno se observó la presencia de fuerza de trabajo infantil y femenina, mientras que en el resto, se trató de fuerza de trabajo masculina.

El corte de la uva es una de las actividades con mayor cadencia en el proceso, se hace a elevadas temperaturas ambientales, por lo que se requiere de gran capacidad física, esa es una de las razones de que los productores traigan trabajadores enganchados desde Guanajuato. Es decir, traen trabajadores con cierta capacidad física, que estén dispuestos a realizar los trabajos de corte en unos cuantos días. Por otra parte, el corte de la uva es una actividad que se realiza en un periodo de trabajo muy reducido (un mes), por lo que traer jornaleros es una actividad muy costosa para los productores. Así, para que sea una actividad atractiva, los productores deben de garantizar un ingreso significativo a los trabajadores que traen.

Cuadro 71
Porcentaje de jornaleros por grupos de edad y sexo en la cosecha de uva

Grupos de edad	Sexo		Total
	Masculino	Femenino	
12 a 14	2,7	25,0	4,9
15 a 19	14,9	0	13,4
20 a 24	17,6	25,0	18,3
25 a 29	18,9	25,0	19,5
30 a 34	16,2	0	14,6
35 a 39	5,4	12,5	6,1
40 a 44	2,7	0	2,4
45 a 49	8,1	0	7,3
50 a 54	6,8	12,5	7,3
55 y más	6,8	0	6,1
Total	100	100	100
	90,2%	9,8%	100,0

Fuente: Encuesta 1997.

Como a los trabajadores se les paga por tolva, los de Guanajuato constituyen sus cuadrillas desde sus lugares de origen, incorporando a ellas grupos de jornaleros jóvenes. Entre mayor sea la cadencia que alcancen, mayores serán los ingresos de cada uno de los que forman la cuadrilla. En este tipo de cuadrillas se recurre a la autoselección, con lo que los miembros de la cuadrilla deciden si incorporan o rechazan a un miembro, y regularmente se hace esto, a partir de la valoración de sus capacidades físicas mínimas para mantener el ritmo de trabajo del grupo al que se incorporan. En este grupo, la racionalidad en la formación de la cuadrilla se determina por la incorporación de trabajo que permita que cada uno de los que participan en ella, obtenga el máximo de ingreso por su trabajo, Si alguno de los miembros tiene capacidades físicas inferiores a las del resto del grupo, la cuadrilla pierde.

Por otra parte, se observó que en el rancho de Pedro Domecq se contratan trabajadores de Oaxaca, y como es costumbre entre los migrantes indígenas

oaxaqueños, se contratan por grupos familiares en los que se incorporan mujeres y niños. En este tipo de grupos, de acuerdo con la racionalidad de la unidad económica campesina, no se trata de maximizar el trabajo de las personas, sino de lograr el máximo producto que es capaz de generar la familia incorporando a todos y cada uno de los que tienen las capacidades mínimas para realizar una acción productiva. Así, a diferencia de las cuadrillas de los jornaleros de Guanajuato, el criterio que las integra es de inclusión, mientras que en las de dicho estado es de exclusión.

En la cosecha de hortalizas se observa que también se realiza la contratación de niños¹⁴² pero, sobre todo, se aprecia que la participación de fuerza de trabajo femenina es significativa, ya que esta representó el 22.3% del total.

Al igual que en otros mercados de trabajo, la población ocupada es fundamentalmente población joven, ya que los grupos de edad que participaron con la mayor proporción de mano de obra, se encontraban entre los 15 y 39 años, representando el 71.8% del total; mientras que los mayores de 50 años tuvieron una proporción tan reducida, que se podría señalar que es la edad máxima para mantenerse en la actividad. En cuanto a las mujeres, no se observó que ninguna que trabajase o rebasara esa edad.

¹⁴² En el trabajo de campo con jornaleros agrícolas, identificar a la fuerza de trabajo infantil es una de las actividades más difíciles, esto se debe a que en la aplicación de los cuestionarios se privilegia a las personas que pueden brindar información. Pero además, frecuentemente los informantes tienden a no incorporar en la información a los niños, ya que su trabajo no se considera como tal, sino que lo reconocen como ayuda.

Cuadro 72			
Porcentaje de jornaleros por grupos de edad y sexo dedicados a las hortalizas			
Grupos de edad	Sexo		Total
	Masculino	Femenino	
12 a 14	3,8	0	2,9
15 a 19	25,0	26,1	25,2
20 a 24	18,8	17,4	18,4
25 a 29	15,0	17,4	15,5
30 a 34	12,5	13,0	12,6
35 a 39	7,5	8,7	7,8
40 a 44	1,3	13,0	3,9
45 a 49	6,3	4,3	5,8
50 a 54	5,0	0	3,9
55 y más	5,0	0	3,9
Total	100	100	100
	77,7	22,3	100

Fuente: Encuesta 1997.

En este mercado de trabajo la diversidad de cultivos en explotación es uno de los factores que permite la existencia de un período de contratación de aproximadamente 10 meses al año. A su vez, este periodo tan amplio en la contratación es un factor que reduce la presión al alza de los salarios, ya que los jornaleros no sienten la necesidad de dedicar todos sus esfuerzos para reunir recursos para el retorno a sus localidades de origen, además de que por la misma razón, y por la posibilidad que tienen de trabajar la mayoría de los miembros de la familia, no existen motivos para abandonar la región, salvo aquellos que se encuentran ligados a sus tradiciones y sus costumbres.

Aún cuando el 56.5% de los jornaleros que acudieron a trabajar a Baja California declararon tener tierras de labor, un núcleo muy importante dijo que no la tiene. Entre los que tienen tierras, la mayoría de ellos regresa a su localidad de origen para trabajarlas, es decir, no tienden a asentarse, sino que realizan una migración de retorno.

Cuadro 73 Jornaleros con tierra		
Tiene un predio	Jornaleros	Porcentaje
Sí	95	56,5
No	73	43,5
Total	168	100

Fuente: Encuesta, 1997.

Como se observa en el cuadro 74, el 71.4% de los jornaleros que regresaron a Oaxaca fue porque poseen tierra, mientras que el 28.6% no la tenía, lo mismo se observó con Guerrero. Los trabajadores de Guanajuato declararon que sólo venían a aprovechar la temporada de labor, de ellos casi la mitad contaba con tierras y la otra mitad no.

Cuadro 74 Porcentaje de jornaleros con tierra, según su entidad de origen		
Entidad a donde irán	Tiene un predio	
	Sí	No
Guanajuato	53,8	46,2
Guerrero	77,8	22,2
Oaxaca	71,4	28,6

Fuente: Encuesta, 1997.

De acuerdo a los datos del cuadro 75, la mayoría de los jornaleros de Baja California encuestados habitaba en viviendas precarias, en algunos casos, como cierto núcleo de jornaleros que trabajaron en el corte de la uva, vivían a la intemperie (junto al terreno, tejaban, patio del patrón), otro núcleo importante habitaba en los galiones, cuartos prestados y campamentos, que en términos genéricos se trata de lo mismo, de viviendas precarias que brindaron los patrones para el alojamiento de las familias. En la muestra no se captó a suficiente población asentada, a pesar de que representaban aproximadamente de un 30 a un 40% del total de jornaleros. Lo anterior debido a que esta población es más

difícil de entrevistar ya que resulta complicado ubicarla. Aunque, si bien es cierto que habita en colonias que ellos mismos han construido por medio de invasiones y asentamientos irregulares, resulta complejo determinar cuáles casas corresponden a migrantes asentados y cuáles no.

Cuadro 75		
Jornaleros por tipo de alojamiento		
Alojamiento	Población	Porcentaje
Junto al terreno	1	0,6
Casa prestada	1	0,6
en un coche	1	0,6
Tejaban	2	1,2
Casa propia	3	1,8
Patio del patrón	9	5,5
Campamento	15	9,2
Cuarto prestado	18	11,0
Cuarto rentado	42	25,8
Galerón	71	43,6
Total	163	100,0

Fuente: Encuesta, 1997.

De acuerdo a nuestra investigación, el nivel de estudios de los jornaleros, que trabajan en Baja California, aun cuando también era bajo fue superior a los del estado de Morelos, ya que el Índice de analfabetismo era menor, y la población que estudió hasta tercer año de primaria también lo era.

Cuadro 76 Porcentaje de jornaleros según su nivel de estudio y sexo			
Estudios	Sexo		
	Masculino	Femenino	Total
No fue a la escuela	20,1	32,1	22,1
Primero de primaria	5,6	0	4,7
Segundo de primaria	10,4	0	8,7
Tercero de primaria	7,6	3,6	7,0
Cuarto de primaria	6,3	7,1	6,4
Quinto de primaria	8,3	3,6	7,6
Sexto de primaria	26,4	46,4	29,7
Primero de Secundaria	2,1	0	1,7
Segundo de secundaria	3,5	0	2,9
Tercero de secundaria	7,6	7,1	7,6
Primero de preparatoria	0,7	0	0,6
Segundo de preparatoria	0,7	0	0,6
Tercero de preparatoria	0,7	0	0,6
Total	100,0	100,0	100,0

Fuente: Encuesta, 1997.

Entre esta población se encontraron personas que cuentan con estudios formales a nivel preparatoria. Lo anterior es un dato que resulta relevante, ya que en primer lugar refleja que el nivel de desempleo en las localidades de origen de los jornaleros es tan grave que personas con ese grado de estudios se vean impulsadas a migrar para mejorar su condición de vida pero, por otra parte, el tener un determinado nivel educativo no es un factor que influya en mejores condiciones de ingreso de los jornaleros.

5.3.3 Condiciones de empleo e ingresos

El mercado de trabajo rural en Baja California ha tenido una gran demanda de mano de obra desde que inició la producción hortalicera, y un mercado de trabajo que se desarrolla en una entidad con un acelerado crecimiento económico. Diversas actividades compiten por la ocupación de la fuerza de trabajo, lo que

hace que el campo enfrente un desabasto permanente de jornaleros, esto ha motivado que los productores para poder regular los ingresos y reducirlos, sin disminuir su atractivo, se tengan que abastecer de fuerza de trabajo desde regiones lejanas.

Un atractivo importante del mercado de trabajo de Ensenada, para los jornaleros migrantes, es que tienen la oportunidad de trabajar todos los días. Como se observa en el cuadro 77, el 21.5% de los trabajadores del campo trabajó los 7 días de la semana y el 43.6% trabajó seis días. De los mercados estudiados fue el de menor nivel de saturación, incluso se podría afirmar que se desarrolló en el pleno empleo. Sólo el 12.7% de los entrevistados reconoció haber trabajado de uno a tres días.

Cuadro 77
Porcentaje de trabajadores por sexo, según el número de días trabajados en la semana anterior

Días trabajados	Sexo		Total
	Masculino	Femenino	
1	0,7	0	0,6
2	6,0	3,2	5,5
3	7,3	3,2	6,6
4	9,3	9,7	9,4
5	11,3	19,4	12,7
6	44,0	41,9	43,6
7	21,3%	22,6	21,5
Total	100,0	100,0	100,0

Fuente: Encuesta, 1997.

La mayor parte de quienes trabajaron pocos días fue porque laboraron en otra localidad (21.4%), o porque no se podía (21.4%). Una proporción importante lo hizo porque no quería. Por ejemplo, la mayoría de los que trabajaron 6 días dejaron de laborar el domingo por decisión propia.

Cuadro 78
Porcentaje de trabajadores según días trabajados en la semana anterior y según razón para no trabajar

Días trabajados	¿Por qué no trabajó toda la semana?				Total
	Trabajó en otro lugar	No quiso trabajar	No se podía	No encontró trabajo	
2	60,0	0	20,0	20,0	100,0
3	25,0	75,0	0	0	100,0
4	10,0	40,0	20,0	30,0	100,0
5	14,3	42,9	42,9	0	100,0
6	0	100,0	0	0	100,0
Total	21,4	42,9	21,4	14,3	100,0%

Fuente: Encuesta, 1997.

Es común que algunas personas abandonen los campamentos porque se les obliga a salir a trabajar todos los días que hay trabajo, así sea domingo. Por eso, el ser trabajadores libres les da la oportunidad de decidir no trabajar algunos días a la semana. Por ejemplo, el 75% de los que trabajaron 3 días no trabajó el resto de la semana porque no quisieron.

De igual forma, se observó que sólo el 14.3% del total de los jornaleros encuestados no trabajó porque no encontró trabajo y de los que trabajaron dos días, sólo el 20% no lo encontró.

Al igual que en los otros municipios estudiados, la principal forma de contratación es a destajo, pero la diferencia con Ensenada consistió en que los jornaleros trabajaron entre ocho y nueve horas al día, es decir, las jornadas de trabajo fueron de mayor tiempo que en los otros mercados de trabajo. Otro hecho que se pudo observar fue que las mujeres trabajaban en promedio más que los hombres.

Cuadro 79
Porcentaje de trabajadores por sexo, según
horas trabajadas al día

Horas al día	Sexo		Total
	Masculino	Femenino	
7	0,6	0	0,5
8	83,8	67,7	81,1
9	13,0	29,0	15,7
10	2,6	3,2	2,7
Total	100,0	100,0	100,0

Fuente: Encuesta, 1997.

Como ya se había señalado, en el Valle de Guadalupe se conjugan un conjunto de condiciones en las que para ofrecer un atractivo a los trabajadores, por el reducido periodo de trabajo y por las duras condiciones en las que se desarrolla, se incentiva a los jornaleros por dos vías: la primera reduciendo su costo de transacción, trayéndoselos enganchados desde sus comunidades de origen, y la otra mediante el pago de niveles de ingreso muy por encima de los prevalecientes en las diferentes regiones rurales, ya que los ingresos comunes, de acuerdo a nuestra encuesta, se ubicaban en hasta tres veces el promedio de ingreso en el corte observado en las otras regiones de estudio.

Cuadro 80
Número de jornaleros según niveles de
ingreso semanal
Valle de Guadalupe

Ingreso semanal (pesos)	Jornaleros	Porcentaje
30 a 150	5	6,5
151 a 300	10	13,0
301 a 375	6	7,8
376 a 450	9	11,7
451 a 600	18	23,4
601 y más	29	37,7
Total	77	100,0

Fuente: Encuesta, 1997.

Otra característica que se observó, es que a los indígenas se les pagó un 30% menos por la misma actividad (por tolva) que a los no indígenas. La ventaja que tienen al respecto los productores, es que los diferentes grupos de trabajadores tienen mercados de trabajo segmentados. Los trabajadores de Guanajuato, viven en la zona urbana del Valle de Guadalupe, en casas donde les dan asistencia y son contratados por un tipo de productores, mientras que los indígenas viven en los galiones de las empresas vinícolas y ellas no contratan otro tipo de cortadores. Esto evita que se filtren las condiciones de trabajo de unos y se generalicen a los indígenas. Además de que los salarios son convenidos en el momento en que cada grupo es enganchado.

En Maneadero y San Quintín, los ingresos siguen siendo bastante más elevados que los prevalecientes en otros mercados como Álamo, Veracruz y Atlatlahuacan, ya que lo que para ellos es el techo de ingreso, en Ensenada es el piso. En los otros mercados, el ingreso semanal máximo fue de \$300.00, mientras que en Ensenada, el 37.3% se encontraba cercano a ese ingreso, y el 58.8% tenía un ingreso superior.

Cuadro 81
Número de jornaleros por niveles de ingreso
Resto de Ensenada

Ingreso semanal (pesos)	Jornaleros	Porcentaje
30 a 150	4	3,9
151 a 300	38	37,3
301 a 375	33	32,4
376 a 450	14	13,7
451 a 600	10	9,8
601 y más	3	2,9
Total	102	100,0

Fuente: Encuesta, 1997.

Así, los principales atractivos que ofrece el mercado de trabajo de Ensenada a los jornaleros agrícolas son sus salarios y el periodo de trabajo por el que se contratan, el reducido costo de transacción para conseguir trabajo desde sus comunidades de origen, y la oportunidad de tener un trabajo regular.

5.4 CONCLUSIONES

Al realizar el análisis de los mercados de trabajo específicos, podemos observar que existen un conjunto de elementos que determinan las condiciones en que se fijan los salarios y las condiciones de trabajo de los jornaleros rurales.

Algo que se pudo constatar en los diferentes mercados de trabajo rural estudiados, es que en ninguno tenía importancia el nivel de estudios alcanzado por los jornaleros, ya que la selección de los jornaleros se realiza principalmente a partir de los estereotipos. Se observó que los empleadores y su personal seleccionaban a los trabajadores, considerando quiénes contaban o no con determinadas cualidades.

Por una parte, cuando los jornaleros forman grupos o cuadrillas para contratarse, lo determinante para la inclusión o exclusión de sus miembros es que, en función de su experiencia, tengan la capacidad (fundamentalmente física) para realizar la tarea. Con este criterio segmentan el mercado y excluyen por definición a quienes no cuentan con las cualidades requeridas. Cuando quienes seleccionan a los jornaleros son los empleadores o sus empleados, de igual manera, ellos tienen criterios para discriminar entre el trabajo de mujeres, de hombres, de indígenas y de no indígenas. Sin embargo, esta "experiencia" no se construye con procesos de prueba de habilidades, sino que se construye con las percepciones que ellos tienen sobre el trabajo de la gente.

Una condición muy importante para la determinación de las condiciones laborales de los jornaleros es que cuando ellos acuden por su cuenta al mercado de trabajo, en general, lo hacen debido a que sus costos de traslado y con ellos los costos de transacción son reducidos. Así, los costos de transporte, los días no trabajados, los gastos de estancia y manutención corren por su cuenta.

Esta condición hace que los jornaleros enfrenten las negociaciones contractuales en el mercado de trabajo en condiciones de debilidad. De tal forma, que se encuentran obligados a laborar y cuando el mercado se satura, esta misma necesidad hace que compitan por los trabajos presionando los salarios a la baja.

Los mercados donde los jornaleros acuden por su cuenta se caracterizan también porque la mayoría de los empleadores tienen predios de pequeño tamaño, por lo que no requieren mano de obra para las actividades de corte en tal magnitud que se vean necesitados de traerlos desde regiones lejanas. No obstante lo anterior, el número de productores es tan grande, que las posibilidades de encontrar trabajo son lo suficientemente atractivas para que los jornaleros se dirijan a él por su cuenta.

Otra condición, es que cuentan con un entorno en el que exista una gran disponibilidad de fuerza de trabajo, susceptible de emplearse en la actividad, ya sea porque vivan en las regiones aledañas, o porque se trasladen a ella, debido a los bajos costos de transporte y a la elevada posibilidad que existe de conseguir trabajo

En el caso de este tipo de mercados, cuando requieren la formación de cuadrillas (Veracruz) son los mismos trabajadores quienes desarrollan la selección de los miembros, y buscan constituirla de tal forma que la cuadrilla garantice la máxima cadencia de trabajo, ya que eso redundará en la obtención de mayores ingresos para el grupo. En los casos en que son los propios empleadores quienes seleccionan a los trabajadores (Morelos). En ambos casos, la exclusión de trabajadores, se realiza en función de los estereotipos de quienes hacen la selección.

Una característica de estos mercados, es que los salarios son bajos en relación con el resto de los mercados de trabajo intensivos en fuerza de trabajo, ya que los empleadores los fijan por encima de los salarios alternativos locales, de tal forma que mantengan el atractivo para los trabajadores migrantes y no se altere el flujo de trabajadores necesarios para la cosecha.

Estos mercados se encuentran saturados, lo que se expresa en una predominancia del trabajo asalariado masculino, mientras que el de los niños y personas de más de 40 años, es muy reducido.

Donde predominan los grandes productores, como Culiacán y Ensenada, y que además de ello se encuentran distantes a las regiones de origen de la fuerza de trabajo, la movilización de los jornaleros es un proceso comandado por los propios productores y forma parte de su estrategia para la reducción de costos.

La determinación de las regiones de origen de la fuerza de trabajo cumple con dos requisitos que son fundamentales para el desarrollo de esta forma de contratación. En primer lugar, se traen jornaleros de regiones donde las posibilidades de ocupación son limitadas, los salarios son sustancialmente bajos respecto a los mercados destino, la distancia es tan grande que resulta oneroso realizar el viaje por su cuenta y, por otra parte, lo costoso de los traslados y las dificultades que los jornaleros enfrentan para realizarlos garantiza que se queden durante todo el periodo para el que fueron contratados, o por el que quiera el empleador.

Así, para que los jornaleros enganchados estén dispuestos a contratarse es necesario que se les ofrezcan salarios lo suficientemente atractivos como para incorporarse a este proceso.

Otro factor que forma parte de la caracterización de los mercados de trabajo específicos, son los periodos de la contratación. Así, se observa que un mercado resulta tanto o más atractivo para los jornaleros migrantes, en función de la duración de la temporada de trabajo. Entre mayor es el periodo, mayor será el atractivo para los jornaleros y mayores serán las posibilidades de que los empleadores estabilicen los salarios.

De igual manera, se observó que Valle de Guadalupe ofrece los salarios más altos captados en el periodo de estudio, debido fundamentalmente al lapso tan reducido de la cosecha.

Al comparar regiones de atracción con productores de tamaño reducido, encontramos que Álamo, Veracruz tiene mayor poder para asentar a la población migrante que Atlatlahuacan, debido a que no sólo ofrece empleos durante la temporada de cosecha, sino que tiene la posibilidad de brindar empleos en

actividades alternativas; es decir, los trabajadores se pueden mover de un mercado de trabajo a otro, además de que cuentan con las condiciones para poder emplearse en los diferentes mercados.

Ensenada mostró mayores posibilidades de asentar a la población migrante, ya que en las regiones de atracción, también existen actividades alternativas que pueden ser desarrolladas por los jornaleros migrantes.

La tendencia a la desestacionalización de la oferta de frutas y hortalizas, y con ella la ampliación de los periodos regionales de cosecha, son factores que no sólo tienden a disminuir el flujo de trabajadores enganchados a las regiones de atracción debido a que cada vez son más los que tienden a asentarse sino que, de igual forma, los salarios tienden a estabilizarse, pero lo hacen por encima de los salarios de las actividades alternativas en la región. Es decir, se trata de que mantengan el atractivo respecto a las otras actividades en las que pueden laborar los jornaleros migrantes para que no afecten su flujo de jornaleros.

CAPÍTULO VI

LA REGULACIÓN DE LOS MERCADOS DE TRABAJO RURAL EN MÉXICO (Procesos y agentes)

En esta parte del trabajo, y como un esfuerzo de conclusión, se presenta un resumen de los principales elementos de la teoría del mercado de trabajo que son utilizados en el análisis de los mercados de trabajo específicos, así como de las consideraciones que se realizan, cuando son reformulados para su uso en el sector rural. De igual forma, se presenta de manera resumida el modo en el que interactúan los agentes en el mercado de trabajo y la forma en que influyen las condiciones del entorno, para conformar el marco en el que se regulan las condiciones contractuales en los mercados intensivos de fuerza de trabajo rural en México.

6.1. PRINCIPALES APORTES DE LA TEORÍA PARA EL ANÁLISIS DEL MERCADO DE TRABAJO RURAL

Para el análisis del mercado de trabajo retomo los siguientes elementos de la teoría del mercado de trabajo y de los mercados de trabajo específicos:

En primer lugar, se recupera la visión clásica, donde se señala que la fuerza de trabajo es una mercancía pero se reconoce que a diferencia de los mercados de trabajo convencionales,¹⁴³ donde los empleados viven exclusivamente de la venta de la fuerza de trabajo, y por tanto se reponen en su totalidad los elementos necesarios para la reproducción del trabajador, incluidos en éstos aquellos factores que le permiten su desarrollo en sociedad

¹⁴³ Cuando hablo sobre los mercados de trabajo convencionales, me refiero a los predominantes en la sociedad, es decir a los no estacionales.

(educación, salud y reproducción de la familia); sin embargo, en el mercado de trabajo rural el salario se determina de diferente manera, ya que existe una relación multideterminada, donde convergen factores como las formas de reproducción de los trabajadores en el mercado de trabajo específico y se encuentran relacionadas con las modalidades de aprovisionamiento de jornaleros en la zona, así como con la temporalidad del periodo de trabajo.

En los mercados de trabajo convencionales el trabajo es visto por los trabajadores y por los empleadores como un proceso permanente y progresivo, en el que los trabajadores o empleados van acumulando experiencias y habilidades que son determinantes en su carrera.¹⁴⁴ Es decir, en la medida en que el currículo del individuo incorpora nuevas y mejores habilidades se revalora su actividad,¹⁴⁵ situación que se esperaría se expresara en una mejora en su condición de ingresos.

Debido a que la carrera sigue una trayectoria que tiene como base la acumulación de experiencias, los procesos de aprendizaje, el pago del aprendizaje y la comprensión de éste como un mecanismo de movilidad de los trabajadores, es muy importante en la explicación de los salarios.¹⁴⁶

Entre los jornaleros rurales no existe una carrera, ya que los empleadores requieren que los trabajadores tengan la habilidad para realizar actividades simples adquiridas por imitación, donde lo más importante es que mantengan la cadencia durante la jornada de trabajo y tengan la fuerza física para desarrollar las tareas encomendadas.

En los mercados de trabajo, donde debido a su nivel de desarrollo la división del trabajo es mayor, una proporción importante de las actividades que

¹⁴⁴ La carrera es la trayectoria laboral del individuo.

¹⁴⁵ Véase Gary Becker, "Inversión en capital humano e ingreso".

¹⁴⁶ Ver Peter Doeringer y Michael Piore, *Los mercados internos de trabajo*.

se realizan, más que requerir una formación amplia, requieren de habilidades que los propios jornaleros han adquirido en el entorno de su vida cotidiana.

Para realizar el análisis de la formación del salario en un mercado de trabajo rural específico, es necesario considerar que se trata de un mercado de trabajo marcado por una relación estacional, intermitente y donde la carrera no forma parte de un continuo. Por tanto, ante la falta de elementos probatorios de la carrera de los jornaleros, el estereotipo es determinante en el proceso de selección, de ubicación de los trabajadores en actividades específicas y en la asignación de salarios.¹⁴⁷

Lo esporádico de la relación laboral y el tipo de trabajo a desarrollar por los jornaleros son factores que obligan a que los empleadores o los seleccionadores de personal fijen su atención en la inspección visual de los trabajadores. Como no existe la necesidad de identificar conocimientos especializados, y como no se puede invertir mucho tiempo en la selección de trabajadores, la selección tiene como base el conocimiento que el seleccionador tiene sobre las habilidades y las capacidades de los individuos, es decir, por sus estereotipos.

En la fijación de los salarios, resultan más importantes las condiciones del entorno inmediato, así como las expectativas que los jornaleros tienen sobre los ingresos derivados de su actividad en los entornos de recepción.

Las condiciones generales de la economía y el ambiente en el que se desarrollan los grandes productores (su mercado de productos) determinan las estrategias competitivas de los empleadores, y son el soporte del desarrollo de

¹⁴⁷ En este caso, los empleadores asocian el origen de los jornaleros a un conjunto de habilidades básicas obtenidas durante su vida en el campo, así como algunos principios relacionados con su dedicación al trabajo. Así, fuerza, habilidad, resistencia y cadencia son características que aprenden a identificar, en función del origen, del sexo y de la edad del trabajador.

estrategias por parte de los mismos para tender a desestacionalizar mercados caracterizados por ciclos biológicos, regularizar condiciones de costes y de precios en mercados que se distinguen por la variabilidad. La regularidad de los precios es un factor importante en la competencia en los mercados actuales y en una actividad donde los costos de mano de obra representan la mayor proporción, es necesario regularlos como parte de la estrategia competitiva.

Si bien, las condiciones del entorno económico global determinan los procesos que han seguido y promovido los productores en sus tendencias, así el entorno inmediato define las formas específicas en que se desarrolla la negociación salarial y, por tanto, las condiciones de reproducción de los jornaleros. Entre ellas, en lo que se refiere a la regulación salarial no sólo se incluyen los salarios, sino también las condiciones de vida de los trabajadores que tienen múltiples determinaciones y en las que además de participar los empleadores, se encuentran definidas por las necesidades de empleo de los trabajadores; por el papel que juegan los ingresos en su reproducción; por las posibilidades de ocupación alternativa que presentan las regiones de atracción; por las condiciones de vida en las comunidades de origen de la fuerza de trabajo y, finalmente, por la forma en que se organiza el abasto de fuerza de trabajo.

En un mercado de trabajo convencional urbano, donde las empresas sostienen relaciones con sus trabajadores y se construyen mecanismos para la movilidad y el desarrollo laboral de los trabajadores, el entorno de las empresas es un ambiente donde cada productor establece estrategias competitivas para atraer y conservar a sus trabajadores. Existe una concentración de trabajadores con diferentes niveles de calificación, y estos se mueven en función de las expectativas de desarrollo que tienen en ellas.

En el sector rural, caracterizado por una elevada demanda de fuerza de trabajo, las empresas deben desarrollar una estrategia específica para su aprovisionamiento, ya que de no hacerlo enfrentarían un persistente déficit. Así, en esta estrategia se deben definir los niveles salariales, el ofrecimiento de vivienda temporal, el transporte de las regiones de origen a los lugares de trabajo y otras condiciones que garanticen la permanencia de los jornaleros en la zona donde se desarrolla la relación contractual.

Aun cuando la división del trabajo en la mayoría de los mercados de trabajo específicos no es muy grande, sí existe una segmentación de los mercados, pero esta no se da de la manera clásica.

La teoría del mercado dual señala que los mercados de trabajo se segmentan en función del nivel de desarrollo de las actividades. De tal forma, existen empresas del sector primario o con mayor nivel de desarrollo que cuentan con reglas claras para la movilidad de los trabajadores y en las que gozan de mejores salarios. En las del sector secundario prevalecen bajos salarios, reglas poco claras para el ascenso de los trabajadores y además se caracterizan por su inestabilidad en el empleo.

En el caso del mercado de trabajo rural se presenta una segmentación debido a que hay núcleos de población completos que se desenvuelven en diferentes segmentos del mercado, y quienes se desempeñan en el inferior, difícilmente podrían movilizarse al superior.

Sin embargo, en el sector rural, los procesos de segmentación se dan al interior de cada unidad de producción, existen núcleos de población que por "sus características" se desenvuelven en los niveles de ingreso inferiores y donde la actividad física es más intensa, además de que por la forma en que se dan los procesos de contratación, no tienen posibilidades de movilizarse hacia

uno superior. La razón de esto nuevamente son los estereotipos, así, los empleadores identifican las actividades: propias para mujeres, las vetadas a los indígenas, las exclusivas para hombres, y determinan en qué actividades no es conveniente contratar niños, o personas que superen determinadas edades. Es decir, el proceso de selección de fuerza de trabajo, así como la asignación de tareas a los jornaleros, es una actividad que desarrollan los reclutadores, en función de su experiencia sobre las habilidades de ciertos núcleos de jornaleros, y también de las incapacidades que presentan para el desempeño de ciertas funciones: posibilidades y limitaciones que "están dadas" por razones de género, de etnia o por núcleos de edad.

Los estudios sobre España, Canadá y América Latina nos permiten identificar el papel que juega el entorno inmediato (los contextos de atracción) en los procesos de regulación salarial, la importancia que tiene en el mercado de trabajo, las acciones de los productores y, en algunos casos, los esfuerzos de los gobiernos de las regiones de atracción en la generación de condiciones apropiadas para la movilización de contingentes importantes de trabajadores desde regiones lejanas, con el propósito de regular a la baja los salarios y mantener las condiciones competitivas de los productores. Estos elementos nos permiten estudiar, por analogía, los procesos que se desarrollan en las regiones mexicanas de agricultura comercial orientadas a la exportación.

De los estudios sobre el caso mexicano se recuperan los elementos que permiten identificar un proceso de segmentación al interior de los mercados, concepto en el que se profundiza para identificar que tal segmentación no es por tipo de productores ni de cultivos, sino que se da al interior de los predios, encontrándose más marcada en la medida en que las empresas presentan un mayor nivel de desarrollo, ya que en función de esto se presenta una mayor división del trabajo.

6.2 EL ENTORNO REMOTO

El lugar de origen de la fuerza de trabajo rural tiene una doble determinación en los procesos de regulación salarial, ya que se puede identificar como parte del entorno remoto, en tanto que a partir de relaciones estructurales genera condiciones que determinan los procesos de expulsión de fuerza de trabajo. En este proceso es difícil que tanto los empleadores, como los propios jornaleros tengan la capacidad de influir, y son estas determinaciones, las que actúan en su capacidad de negociación de los salarios en los lugares de destino. De igual manera, las condiciones de origen, en el ámbito familiar, en el entorno inmediato, son un factor que influye en la dinámica migratoria y en la racionalidad de las familias, en la composición de la fuerza de trabajo migrante, en la estrategia de negociación salarial y en el manejo que le dan los trabajadores al destino de sus ingresos por el trabajo asalariado.

6.2.1 El papel del mercado y las nuevas formas de competencia

El entorno remoto es el ámbito económico en el que se desenvuelven los agentes económicos que participan en el sector rural, y donde se determinan las relaciones más generales que van a influir en la modificación de las formas de conducta competitiva, en él se van a dar los impulsos iniciales por parte de los agentes que tienen la posibilidad de generar, por sí mismos, estrategias para modificar las relaciones contractuales en el campo mexicano.

Este entorno se encuentra determinado por las siguientes características:

- Existen modificaciones en las formas de competencia de la agricultura comercial, mismas que son resultado de la globalización de la economía.
- Los mecanismos de regulación salarial son parte de una estrategia de los grandes productores por eliminar o atenuar las diferencias salariales regionales que se presentan en sus mercados, al ser mercados de

producción estacional, donde recurrentemente la demanda de trabajo tiende a sobrepasar la capacidad de la oferta regional de empleo.

- Existe una tendencia a la reducción de costos. Para que las empresas que participan en las diferentes actividades productivas se involucren en un mejoramiento de su condición competitiva, es necesario que desarrollen estrategias que no sólo les permitan adquirir un nivel de costos equivalente al regional o nacional, sino que logren la capacidad de desplazar o convivir con productos de las más diversas nacionalidades.
- Existe un proceso de modificación de los patrones de consumo, en el que los consumidores tienden a reducir el consumo de productos enlatados y en conservas, y a incrementar el consumo de productos frescos o frescos-congelados.
- Se desarrolla un proceso de desestacionalización de la producción, que se ha logrado mediante la adaptación de la producción de determinados bienes de consumo a regiones geográficas cada vez más amplias.
- Se han desarrollado tecnologías de cultivo que permiten modificar los ciclos de cultivo, así como la adaptación de plantas a determinadas condiciones climáticas.
- Las empresas se han diversificado, lo que les permite ampliar sus periodos de operación en cada zona y, por tanto, regular de mejor manera sus costos de producción y la gestión de sus negocios.
- Las empresas han desarrollado estrategias de producción y alianzas estratégicas con empresas de diversas regiones para poder abastecer a sus mercados por periodos más amplios de tiempo.
- En esta forma de competencia, la importancia radica en que las agroempresas cuenten con una sólida infraestructura de empaque, distribución y comercialización del producto. Los empresarios al ubicarse en este segmento requieren de un gran poder comercializador, una

elevada tecnología de transportación y dominio de las variables financieras y de precios en mercados lejanos.¹⁴⁸

- El mercado de frutas y hortalizas frescas ha sufrido cambios muy importantes a lo largo de las dos últimas décadas, estos cambios se han originado en el crecimiento acelerado de las cadenas de tiendas departamentales.
- En el nuevo esquema de intermediación, tienen una gran importancia los grandes mayoristas, que establecen sistemas de acopio en diferentes regiones e incluso países, con el fin de mantener un abasto suficiente de productos durante la mayor parte del año.
- El breve periodo de vida postcosecha y de anaquel de las frutas y hortalizas obliga al desarrollo de redes de acopio y distribución que operen con una gran agilidad, donde se garantice para todos los participantes en la cadena, el cumplimiento del compromiso de compra en sus diferentes etapas, es decir, se requiere de la articulación y coordinación de un conjunto de actores situados en diferentes países, quienes atienden la producción, el procesamiento, la distribución o la venta de ellas.
- Otro cambio importante que se opera en el mercado y que obliga a los productores o a los grandes comercializadores a cambiar su logística de acopio y distribución, es que las cadenas de supermercados demandan productos por periodos de tiempo más largos, y establecen relaciones comerciales permanentes con quienes les garantizan este abasto, además de que operan con sistemas de compra que requieren financiamiento por parte del proveedor, situación que no están en capacidad de cumplir los distribuidores más pequeños.
- Esta situación ha motivado que los productores comerciales desarrollen estrategias que les permitan reducir al máximo sus costos, así como

¹⁴⁸ Para un análisis más detallado ver a Blanca Rubio, "Globalización, reestructuración productiva en la agricultura latinoamericana y vía campesina 1970-1995", en *Cuadernos Agrarios* No. 17-18, 1999.

regular o participar en la regulación de aquellos mercados en los que ellos pueden tener algún tipo de injerencia positiva.

- El mercado salarial, al igual que los mercados donde se cotizan los demás componentes de costos de su producción, sufren los efectos de la estacionalidad, con lo que los productores se ven en la necesidad de movilizar los mecanismos que les permitan tener la fuerza de trabajo en la cantidad, calidad y suficiencia, a un costo atractivo, acorde con las condiciones competitivas de su mercado.
- Así, los productores se ven obligados a mejorar los sistemas de abasto de fuerza de trabajo y ampliar los periodos de contratación, para reducir al máximo sus costos de transacción y disminuir la variabilidad de los salarios.

6.2.2. La influencia del lugar de origen

El lugar de origen de la fuerza de trabajo resulta muy importante en la explicación de las relaciones laborales en los lugares de destino, ya que en función de las condiciones que se presentan en él, los jornaleros establecen estrategias para la obtención de ingresos y definen las características mismas del proceso migratorio.

Para hacer el análisis del lugar de origen de los jornaleros y su impacto en los procesos de negociación contractual, es importante identificar:

1. Si los procesos migratorios de la población de origen son de retorno o forman parte de un ciclo migratorio amplio. Por lo regular, cuando migran hombres solos, el proceso migratorio tiene mayores posibilidades de ser un proceso migratorio de retorno, ya que la familia en el lugar de origen es el vínculo que determina el proceso. En este caso, el migrante privilegiará las condiciones de ingreso por encima de las condiciones de

vida, ya que el propósito de la migración, es obtener el máximo de ingresos por periodo laborado, lo que se expresará en mayores ingresos y mejores condiciones para reunir dinero y enviarlo a los familiares. Así, estas regiones se caracterizan por la existencia de salarios más elevados que en las localidades aledañas y, frecuentemente, se relacionan con mercados de atracción donde la estacionalidad de la cosecha es corta. Por ejemplo, Atlatlahuacan Morelos y Valle de Guadalupe, Baja California.

2. En los casos en que la composición de la mano de obra migrante incluye mujeres y niños, el proceso migratorio se encuentra cada vez más desvinculado del lugar de origen y éste forma parte de un proceso de expulsión neta de las localidades de origen. Esto se expresa en una disminución absoluta de la población en las localidades de origen, pero sobre todo, la migración se dirige a localidades de atracción donde los salarios tienden a ser homologados, los periodos de cosecha son de larga duración y las condiciones de vida son mejores.

Las condiciones de negociación salarial de la población migrante con estas características, son peores que para los hombres solos ya que, en este caso, el ingreso tiene que garantizar la reproducción de toda la familia, pero la familia no negocia en función del ingreso personal, sino que esta negociación se desarrolla a partir del ingreso familiar. Así, aún cuando la familia se encuentra inserta en un mercado típicamente capitalista, la negociación salarial se mantiene bajo condiciones propias de la reproducción de la unidad económica campesina, es decir, no se busca que los salarios sean remuneradores y, por tanto, permitan la reproducción de la familia no sólo en el renglón estrictamente alimentario, sino en las condiciones que caracterizan a la población de los mercados de destino. El trabajo familiar, nuevamente permite que los empresarios negocien salarios que no cubren el conjunto de necesidades de

reproducción. De esta manera interactúan los lugares de origen con los mercados de trabajo de Baja California y Sinaloa.

3. Cuando el lugar de origen de los jornaleros es el mismo que el mercado de trabajo, la negociación de los salarios se desarrolla como lo realizan los jornaleros de ciclos migratorios de retorno, es decir, el ingreso se considera alternativo al que podrían recibir en los mercados de trabajo alternativos, considerando que una parte del ingreso o del consumo de la familia se resuelve al interior de la unidad económica familiar. En este caso, los salarios alternativos son escasos, por tanto los salarios son reducidos y lo único atractivo del mercado de trabajo rural es que los ingresos tienen una mayor regularidad que en las actividades alternativas. Sin embargo, lo que los sigue caracterizando es que sólo atienden las necesidades de consumo de la familia.

6.3. EL ENTORNO INMEDIATO Y LOS PROCESOS DE REGULACIÓN

Cuando me refiero a las condiciones del entorno inmediato, estoy hablando de aquellas condiciones económico-sociales que se transformarán con el transcurso del tiempo y que serán producto de la interacción de los mercados de trabajo rurales, industriales y comerciales, del desarrollo de alternativas de producción de toda la economía regional (donde se establece la relación específica de compra venta de fuerza de trabajo rural), y que no pueden ser fácilmente manipuladas por los empleadores de jornaleros o por los diversos agentes que participan en la regulación de los mercados (enganchadores, organizaciones de jornaleros y sistemas tradicionales de organización para la negociación contractual).

Es decir, me refiero a las condiciones que configuran el entorno de relaciones económico-sociales que determinan la disponibilidad de fuerza de

trabajo regional, considerando fundamentalmente a la población que se plantea la posibilidad de ocuparse en la agricultura y a las condiciones salariales de la zona, que definen los mínimos y los máximos salariales por jornada y las condiciones de contratación de las alternativas ocupacionales,¹⁴⁹ entre otras cosas.

Entre las condiciones del entorno se observó que, frecuentemente, cuando la zona de producción agrícola cuenta con elevadas necesidades de jornaleros y existe un núcleo importante de población con desocupación temporal que concurre al mercado de trabajo, las necesidades de empleo e ingresos que tienen estos trabajadores influyen en las condiciones de negociación salarial. Al ser la primera alternativa para los empleadores, le confieren un piso al salario, dependiendo de sus necesidades y de la magnitud del excedente relativo de fuerza de trabajo.

Por ejemplo, en el Valle de Guadalupe en Baja California (México), existe muy poca disposición de fuerza de trabajo, ya que existen muchas y muy buenas alternativas de empleo en Ensenada para los trabajadores locales, además de que la oferta de trabajo agrícola, de acuerdo a nuestro periodo de estudio, fue por un periodo muy reducido, entonces, ante la grave escasez de trabajadores, los empleadores tienen que traer trabajadores enganchados desde regiones lejanas, y como no les pueden ofrecer empleo por un periodo amplio de tiempo, tienen que compensar eso con elevados salarios.

Por otra parte, en la medida en que los productores o empleadores son de menor tamaño, sus necesidades de fuerza de trabajo son menores y los periodos de cosecha más reducidos. Para este tipo de productores el

¹⁴⁹ Cuando hablo de alternativas ocupacionales, me refiero a aquellas ocupaciones en las que el jornalero no sólo piensa en desenvolverse, sino en las que se emplea cuando no se encuentra activo en la agricultura, o que las abandona ante esta oportunidad de trabajo.

aprovisionamiento de fuerza de trabajo es más complejo, ya que por su reducido tamaño, y por el periodo de tiempo tan breve en que contratarían a los jornaleros, no cuentan con las condiciones para contratar un enganchador y para pagarle los gastos de traslado de los jornaleros. Las regiones de elevada demanda de fuerza de trabajo en donde predominan este tipo de empleadores, se han podido desarrollar, o bien porque se encuentran en la salida natural de los jornaleros desde las regiones de expulsión (Atlatlahuacan), o han contado con grandes núcleos de población en condiciones de pobreza extrema que aprovechan esta alternativa de ocupación (Álamo-Temapache).

En el caso de los mercados de trabajo donde la mayor proporción de los empleos los ofrecen los grandes empleadores, los predios pequeños, no pueden ofrecer trabajo por periodos amplios de tiempo y no tienen la capacidad para contratar enganchadores, ya que el número de trabajadores que requieren no es suficiente para que sea atractivo a los enganchadores, además de que no tiene los recursos para hacer un desembolso para los gastos de transporte de jornaleros, y menos aún, para construir viviendas temporales, por lo que se convierte en un empleador residual en el mercado, quedándose con los jornaleros que se enfrentan al desempleo friccional. Así, su problema de abastecimiento de fuerza de trabajo, estará en relación directa a la capacidad de la zona para convertirse en una región con gran poder de atracción de trabajadores migrantes.

En la región de Atlatlahuacan, se observó que los salarios tienen una gran variabilidad, ya que estos se definen en función de la oferta y la demanda de fuerza de trabajo. Pero como no existe un mecanismo de regulación de la misma, el flujo de jornaleros puede sobrepasar las necesidades de la región, lo que se expresa en un exceso de oferta y si persiste a lo largo de la cosecha, ello influye en la disminución de los salarios absolutos. Por otra parte, en los casos en los que el flujo de jornaleros resulta insuficiente, entonces los salarios

tienden a subir, lo que se debe a la competencia que establecen los empleadores para allegarse de trabajadores.

En los casos en que los mercados de fuerza de trabajo se encuentran en regiones con exceso de fuerza de trabajo rural, con elevada marginalidad y con pocas alternativas de empleo remunerado (como en las regiones citrícolas de Álamo y Martínez de la Torre, Veracruz), los salarios se redujeron, ya que al advertir que diariamente quedan contingentes de fuerza de trabajo sin laborar,¹⁵⁰ los empleadores tienden a reducir los salarios, o a modificar las condiciones de contratación.¹⁵¹

En relación con los casos en que la sociedad se ha encontrado en condiciones de crecimiento acelerado (como en La Laguna y las regiones norteñas, con un elevado grado de desarrollo de la industria maquiladora), se presenta una gran demanda de fuerza de trabajo de baja calificación en las actividades económicas del entorno del mercado de trabajo rural, lo que provoca movimientos intersectoriales de fuerza de trabajo, reduciéndose la disponibilidad de empleados para el desarrollo de actividades de baja calificación, sin estabilidad y sin seguridad en el trabajo (peones de la industria de la construcción, estibadores, personal de limpieza y trabajadores de servicios con bajos niveles de salario).

Esta situación abre nuevas oportunidades laborales para los jornaleros y genera una escasez relativa de fuerza de trabajo, presionando a las comunidades de origen y al desarrollo de procesos que inciden en la elevación de los niveles salariales en la zona de atracción. En estas regiones, los

¹⁵⁰ En observaciones de campo realizadas en enero del 2002, en la localidad del Ídolo, en Álamo, Veracruz, se identificó que los jornaleros tenían un promedio de tres días trabajados a la semana, lo que habla de un exceso de fuerza de trabajo de entre un 30 a un 40%.

¹⁵¹ Reducir los estratos de edad, contratando preferentemente jóvenes, relegando a los viejos, a las mujeres y a los niños.

empleadores son empresas de gran tamaño, por lo que tienen la capacidad para contratar enganchadores y se abastecen de fuerza de trabajo, de las regiones de elevada marginalidad¹⁵² más cercanas. Como existe la posibilidad de que los jornaleros aprovechen las oportunidades de empleo que se ofrecen en la zona, para personal de baja calificación, los empleadores establecen convenios con los enganchadores para impedir la libre movilidad de los jornaleros enganchados.¹⁵³

6.4. LOS PROCESOS DE REGULACIÓN

En lo que refiere a los procesos de regulación, son los que pueden ser manipulados por los agentes que en forma directa e indirecta, se encuentran interesados en intervenir en la relación salarial y tienen determinado poder para influir en los salarios y en las condiciones de vida resultantes de esta relación. Entre los agentes más importantes se encuentran los productores, los jornaleros, los sindicatos de jornaleros, las organizaciones no gubernamentales que se encargan de movilizar jornaleros,¹⁵⁴ las organizaciones empresariales y los diferentes tipos de enganchadores.

Así, el proceso de regulación salarial cuenta con múltiples determinaciones, en él interactúan los agentes señalados y cada agente tiene diferentes mecanismos o instrumentos que le sirven para participar e influir en la negociación salarial y, en algunos casos, se desarrollan procesos irracionales que no sólo ponen en riesgo la relación salarial, sino que, el proceso de regulación se lleva a niveles extremos que terminan por desaparecer o poner en

¹⁵² Fundamentalmente de la región de las huastecas.

¹⁵³ En observaciones de campo, realizadas en el marco de la evaluación externa del Programa Nacional con Jornaleros en el año 2000, se constató que en la región lagunera, a los Jornaleros se les contrataba por tres meses forzosos, ya que sólo se les daban pagos por tiempo extra y alimentos, y su salario se les entregaba hasta la terminación del contrato.

¹⁵⁴ Aquí me refiero al traslado y no a la movilización política.

riesgo la relación contractual, cuando menos con ciertos núcleos de agentes que tradicionalmente han participado.¹⁵⁵

6.4.1. Los productores y sus mecanismos de regulación salarial

Los productores utilizan como elementos de regulación salarial, el otorgamiento de vivienda, la entrega de despensas, de comida, la contratación de los hijos menores, el pago de seguro social, el ofrecimiento de trabajo por periodos más amplios que sus competidores, el pago de transporte de y hacia sus lugares de origen, el ofrecimiento de servicios para sus hijos, como educación, alimentación y cuidado de sus hijos, así como el autoabastecimiento de trabajadores desde las comunidades de origen (enganchado).

El tipo de mecanismos que utilizan los productores para regular su mercado laboral depende de varios factores, entre los que se encuentran: el tamaño de la explotación, el periodo de cosecha y la superficie total en explotación; es decir, entre más amplio es el periodo de contratación, menor será su urgencia por abastecerse de la totalidad de trabajadores que requieren, ya que esta se irá incrementando conforme avanza la cosecha hasta llegar a la temporada pico, y entre mayor sea la superficie en explotación de la zona mayor será la necesidad de fuerza de trabajo de la misma y, por tanto, mayor su fuerza de atracción.

Por otra parte, la existencia de productores minifundistas determinará una oferta de fuerza de trabajo en función inversa a la capacidad del minifundio,

¹⁵⁵ Aquí me refiero a los casos en que al generarse un incremento relativo de los salarios de los jornaleros originarios de una región, los productores tenderán a captar sus jornaleros de regiones cada vez más distantes de las regiones productoras. En otros casos, el elevado grado de exacción de ingresos que generan los enganchadores, obligará a los patrones, no sólo a enganchar jornaleros en otras regiones, sino a deshacerse de los enganchadores de esas regiones. Lo mismo pasa cuando los jornaleros migrantes modifican su flujo migratorio para dejar de ir a regiones en las que obtienen bajos salarios o menor estabilidad laboral.

de ofrecer a sus miembros, los elementos necesarios para su reproducción económica. Por eso, esta condición, establecerá la magnitud de las necesidades de la población local en condiciones de elevada marginalidad y en función de ello, la proporción de jornaleros que es necesario cubrir con trabajadores migrantes.

En la medida en que los predios sean de mayor tamaño, estos tendrán posibilidades de autoabastecerse de fuerza de trabajo mediante la contratación de enganchadores, ya que su demanda no sólo es mayor sino que los trabajadores se requieren con mayor regularidad. Así, el periodo de contratación y el elevado costo que supone la contratación de jornaleros de manera temporal hacen rentable la inversión en el traslado de trabajadores, y la generación de condiciones mínimas para su estancia, lo que a su vez hace rentable la contratación de enganchadores.

Así, en un entorno en el que la demanda de fuerza de trabajo se encuentra determinada por los grandes empleadores rurales, los productores con predios de reducido tamaño tienen que competir con salarios más elevados, con complementos al salario,¹⁵⁶ o se ven en la necesidad de conseguir trabajadores con los concentradores de la fuerza de trabajo residual,¹⁵⁷ quienes cobran un sobreprecio diario por cada trabajador,¹⁵⁸ situación que encarece la mano de obra.

En general, los productores tratan de hacer uso de todos aquellos mecanismos diferentes al incremento del salario, por lo que antes de acudir a la

¹⁵⁶ Regularmente con alimentación, apoyo alimentario y esporádicamente con vivienda.

¹⁵⁷ Trabajadores que llegan por su cuenta, o trabajadores que desertan de los campos agrícolas y que operan en un mercado de trabajo marginal, ya que el preponderante en estas regiones, lo constituyen los trabajadores enganchados.

¹⁵⁸ En la región del valle de Culiacán los enganchadores de las cuarterías, cobraban (en abril del 2000) a los productores 15 pesos diarios por cada trabajador que les conseguían y aparte de ser "más caros", los productores se quejan de que sus capacidades físicas están muy deterioradas.

competencia con salarios, primero ofrecen diferentes modalidades de vivienda. La competencia entre los productores se encamina a ir incrementando los servicios, mejorando la calidad de éstos, para hacer más atractivos sus campamentos respecto a los de los productores que compiten por la fuerza de trabajo y, en algunos casos, establecen acuerdos para evitar la deserción de unos campos a otros.¹⁵⁹

En otras regiones, los productores ofrecen "alimentos",¹⁶⁰ con lo que los ingresos netos por salarios se convierten automáticamente en ahorro, en estos casos los jornaleros acuden a estas regiones, ya que de antemano tienen una previsión de sus ingresos y de su ahorro, y con el propósito de obtener un determinado nivel de ingreso familiar (vienen en grupos), una vez logrado este objetivo se regresan.¹⁶¹

En el caso de los grandes agricultores de exportación, que se encuentran enfrentados con mayor frecuencia con las diferentes disposiciones laborales y comerciales de Estados Unidos, se ven obligados a incorporar condiciones de vida y de trabajo que les permitan mantener el flujo de productos hacia ese país, condiciones que en un momento dado se convierten en condiciones de

¹⁵⁹ En Sinaloa, la mayoría de los productores tienen el acuerdo de no contratar a los jornaleros llevados por otro productor, para desestimular que se cambien de rancho, una vez que se enfadan con un patrón, y para que cumplan de manera forzosa con los contratos que establecieron con los enganchadores.

¹⁶⁰ En algunos casos, esto se reduce a frijoles, sopa o arroz.

¹⁶¹ En los estados de Coahuila y Durango, los productores tienen la costumbre de ofrecer alimentos a sus jornaleros y sólo les entregan semanalmente la cantidad de dinero obtenido por el desempeño en horas extras. Con el dinero de las horas extras, atienden sus necesidades mínimas y algunos "pequeños lujos", mientras que el ingreso por la jornada normal, lo obtienen al término de su contrato, mismo que se le entrega al enganchador. En muchos casos, los alimentos se refieren a frijoles y sopa aguada. Un aspecto que pudimos constatar en el trabajo de campo es que, desafortunadamente, a los jornaleros les importa muy poco la calidad de vida que reciben en el lugar donde trabajan, para ellos lo más importante, en la decisión sobre su trabajo, es el salario monetario. Aún cuando poco a poco esto tiende a cambiar, la mayoría de los jornaleros regula su participación en el mercado de trabajo, por la obtención de un peso más o un peso menos.

regulación del mercado. Por ejemplo, las disposiciones sobre trabajo infantil han hecho que los productores eviten contratar infantes, pero para ello han tenido que construir guarderías, darles alimentos a los niños y, en algunos casos, desarrollar programas de desincorporación del trabajo infantil con el apoyo de los gobiernos estatales. Por otra parte, ante las restricciones impuestas por la ley de inocuidad han tenido que incorporar un mayor número de letrinas, agua potable, pisos de firme y en algunos casos comedores de campo. Pero las modificaciones introducidas, debido a la normatividad de los mercados destino de los productos, y que se expresan como modificaciones en el proceso de producción que impactan en el mejoramiento de la condición de vida de los campos, se presentan a los jornaleros como condiciones competitivas respecto a los otros productores.

En la región de San Quintín, Baja California, ante el aislamiento de las zonas de trabajo y ante la falta de organismos gubernamentales que regulen el cumplimiento de las condiciones sanitarias y de empleo, pero sobre todo, debido al asentamiento de importantes núcleos de población migrante, se han modificado las condiciones locales del mercado de trabajo. Esto en parte se debe a que en sus inicios, el grueso de la población ocupada en las actividades hortícolas era principalmente mano de obra enganchada. Con el asentamiento de la población migrante, debido a la existencia de trabajo durante casi todo el año, además por su posición privilegiada respecto al mercado de trabajo de Estados Unidos, los procesos de regulación de las condiciones de vida y de trabajo han cambiado, ya que la mano de obra local, actúa como un instrumento de regulación de los empleadores, pues les permite negociar las condiciones de vida de los trabajadores enganchados, lo que es un factor que explica en gran medida, por qué siendo en algunos casos los mismos empleadores que operan el mercado de trabajo del Valle de Culiacán, ofrezcan condiciones de vida y de ingreso a sus jornaleros muy por debajo de las que ofrecen en el valle. Pero

además de eso, ha sido un factor que les ha permitido también incumplir con las condiciones pactadas con los jornaleros en sus regiones de origen.

Como ya se señaló, los pequeños productores tienen cómo 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 productos. Por otra parte, el 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 día¹⁶²) se convierte en un atractivo para los trabajadores, es decir, la brecha salarial, no muestra grandes desviaciones respecto a la media. De tal forma que los salarios en su mayoría se encuentran determinados por una combinación de salario a destajo y por jornal.¹⁶³

6.4.2. Los jornaleros y sus mecanismos de regulación salarial

Los mecanismos de regulación salarial de los jornaleros dependen fundamentalmente de los siguientes factores:

¹⁶² En las entrevistas realizadas en el marco de la evaluación del Programa Nacional con Jornaleros 2000, la Coordinadora Estatal de Sinaloa, nos comentaba que era frecuente que los jornaleros se cambiaran de un campamento a otro no por las condiciones de vida, sino por la diferencia de salarios que existía, la que en muchos casos no era superior a tres pesos.

¹⁶³ A los trabajadores se les paga por lo que hacen, siempre y cuando cumplan una cuota. En caso contrario, no se les paga nada.

- De las condiciones de reproducción de los mismos y por ende, de la importancia que tienen los ingresos monetarios del salario en su proceso de reproducción y en el de reproducción de la unidad económica familiar.

- De su red de relaciones familiares y/o de amistad, y del dinamismo de la misma red, ya que esto no sólo mejora la eficiencia de los jornaleros para conseguir un empleo, sino que reduce sustancialmente sus costos de transacción, lo que le permite una mayor movilidad en el mercado de trabajo.

- De su capacidad organizativa y de la fuerza de su organización, ya sea a nivel microrregional, regional o nacional, que es el ámbito en que su organización negocia los salarios.

- Del conocimiento que tiene de los mercados de trabajo a los que acude, lo que le permite mejorar las condiciones en las que negocia su salario o sus condiciones de vida.

6.4.2.1. La Unidad Económica Familiar como instrumento de regulación

En el proceso de negociación salarial el papel de la familia como una unidad económica resulta de gran importancia, ya que así como resulta vital la participación de cada uno de sus miembros en las actividades productivas, la familia misma, actúa como un elemento que determina las condiciones en que cada uno de sus miembros se incorpora, ya sea a las actividades a su interior, o a las actividades remuneradas fuera del predio.

En el trabajo de campo realizado por el autor y la Antonieta Barrón¹⁶⁴ a lo largo de la década de los noventa y esta, hemos podido constatar que de los

¹⁶⁴ Profesora del Departamento de Economía de la UNAM y autora de numerosos

jornaleros migrantes ocupados en frutas y hortalizas, aproximadamente el 20% de ellos cuenta con parcela en la que producen maíz, frijol, café y algunos otros productos, en su mayoría destinados al autoconsumo¹⁶⁵.

Sin embargo, una proporción similar de jornaleros migrantes, aun cuando no poseen tierras de su propiedad, acuden año con año (al igual que los anteriormente señalados) a su comunidad, con el objeto de apoyar en la explotación (cultivo o cosecha) de las unidades productivas de la familia extensa a la que pertenecen.

Por tanto, el ingreso obtenido en las actividades productivas en las zonas de atracción de jornaleros, aun cuando juega un papel fundamental en la reproducción de los migrantes o de su familia nuclear,¹⁶⁶ constituye un complemento del ingreso de la familia extensa.

Así, se establece una interacción económica entre ambas familias y, en la medida en que la unidad de producción tenga menor capacidad de generación de productos e ingresos, mayor será la importancia de los ingresos monetarios externos, por tanto, menor será la capacidad de negociación salarial de los jornaleros dependientes de esa familia.

Entre los jornaleros de Atlatlahuacan se observó que una gran proporción de ellos contaba con tierra, por lo que realizaron migraciones de retorno. La composición de la fuerza de trabajo, como se señaló en el capítulo 5, es exclusivamente de hombres adultos y en una reducida proporción de jóvenes y niños, por lo que los jornaleros tienen muy poco poder de negociación salarial,

artículos y libros sobre el tema.

¹⁶⁵ Ver estudios de caso en Antonieta Barrón *et al.* *Apertura económica en las frutas y hortalizas de exportación en México*, 1999.

¹⁶⁶ Que en algunos casos constituye la totalidad o la casi totalidad de los miembros de la familia del jefe de familia migrante.

ya que no cuentan con un soporte económico para negociar, mientras que su presión por obtener trabajo y recursos para el retorno es su prioridad.

En los casos en que la región de atracción de jornaleros cuenta con excedentes de fuerza de trabajo, derivada de la existencia de un numeroso grupo de productores minifundistas temporeros¹⁶⁷ productores de granos básicos, se conforma un mercado en el que compiten los jornaleros migrantes de regiones cercanas con los jornaleros con tierra o con aquellos que sin tener tierra, viven en la localidad y se ocupan en actividades alternativas y que, en las temporadas de cosecha en que existe gran demanda de jornaleros tienden a ocuparse en la actividad intensiva en fuerza de trabajo. La combinación de estos factores, tiene un impacto negativo en los salarios, ya que los estabiliza y los presiona a la baja. Así, los salarios en las actividades alternativas, se convierten en el piso de la negociación salarial. La desventaja de estos salarios, es que son escasos y de bajo nivel.

En estos mercados, aún cuando los productores sean propietarios de predios de reducido tamaño (lo que limita su capacidad para atraer trabajadores enganchados), la fuerza de atracción de la zona (como en los casos de Atlatlahuacan, Morelos y Álamo, Veracruz) es tan grande, que cientos o miles de trabajadores acuden por su cuenta, generando un mercado que regularmente presenta sobreoferta y donde el mismo exceso de fuerza de trabajo incide fuertemente en la reducción de los salarios, situación que se agudiza debido a que la mayoría de los jornaleros de la región reconocen al salario monetario como un complemento seguro a la capacidad de reproducción de la unidad económica familiar, por lo que aceptan salarios menores a los que

¹⁶⁷ Esto sucede en las entidades definidas por el Programa Nacional con Jornaleros Agrícolas como intermedias, por ser regiones de atracción de fuerza de trabajo y a la vez de expulsión, ya que conviven zonas de producción intensivas en fuerza de trabajo, con regiones de alta y muy alta marginalidad, como sucede en las regiones naranjeras de Veracruz, o las regiones hortofrutícolas del Norte de Nayarit, entre otras.

aceptarían los trabajadores migrantes. Con ello, se genera un mercado de trabajo con salarios deprimidos.

Existen también casos en los que hay un excedente relativo de fuerza de trabajo, debido a que muchas de las unidades de producción de la región son de productores minifundistas de granos básicos y de frutas u hortalizas, pero donde los rendimientos en la producción de granos básicos son altos, y el tamaño de los predios es suficiente para que con el resultado productivo de la unidad se atiendan una buena parte de sus necesidades tanto de producto, como de ingresos, por lo que el componente de salarios ocupa un papel residual en la reproducción de la unidad económica familiar.

Así, en los periodos de cosecha de frutas y hortalizas, se presenta un excedente relativo de fuerza de trabajo¹⁶⁸ que se ocupa en las unidades hortaliceras, pero que no enfrenta necesidades tan grandes de dinero, por lo que en este caso la unidad familiar actúa como un elemento que les permite negociar mejores salarios (situación que se presenta en el corte de chile en el sur de Sinaloa y en el corte de tabaco y hortalizas en el estado de Nayarit). Esto permite que los salarios se negocien en condiciones favorables para los jornaleros. De tal forma que, como el periodo de cosecha es corto y la demanda de trabajadores no es tan fuerte a los productores no les resulta costoso enganchar trabajadores. Así, estas condiciones aunadas a la posesión de un predio agrícola son las que mejoran las condiciones de negociación salarial de los jornaleros.

6.4.3. El enganchador y sus instrumentos de regulación

Como señala Kim Sánchez, los enganchadores surgen en México como una necesidad, con la expansión de los cultivos comerciales en el noroeste de

¹⁶⁸ Compuesto por los propietarios minifundistas que cultivan granos básicos.

México y su función más importante ha sido canalizar mano de obra a las zonas de demanda desde su lugar de origen y comparten en mayor o menor medida las siguientes características:

- Se encargan de reunir a la mano de obra en sus lugares de origen y transportarla a las zonas donde se le requiere.
- Viven en colectividades rurales.
- Financian los gastos de transporte y entregan algún tipo de recursos por adelantado.
- Cumplen la función de capataces en los campos de cultivo, cobran comisiones a los productores por cada trabajador reclutado o bien, cobran un monto proporcional al volumen de trabajo realizado.¹⁶⁹

Aun cuando los enganchadores representan sus propios intereses, son a la vez un instrumento muy importante de regulación salarial de los empleadores, ya que cumplen con el propósito de amortiguar el déficit de fuerza de trabajo en los centros de atracción de jornaleros, y con ello el de regular los salarios a la baja.

Entre los enganchadores se pueden observar diferentes tipos:

- Los enganchadores que proveen de fuerza de trabajo de las comunidades de origen y que forman parte de las mismas comunidades, que son los que traen trabajadores de Oaxaca y Guerrero. Este tipo de enganchadores influye en la depresión de los salarios regionales, ya que además de proveer de trabajadores seguros a los productores, su esfuerzo se suma a los migrantes que acuden por su cuenta, con lo que generan sobreoferta en los

¹⁶⁹ Kim Sánchez Saldaña, "Acerca de enganchadores, cabos, capitanes y otros agentes de intermediación laboral en la agricultura", en *Estudios Agrarios* Núm. 17, Procuraduría Agraria, México, 2001.

mercados donde actúan, con lo que tienden a regular los salarios a la baja.

- Aquellos que operan en las mismas zonas de atracción, como los camioneros, que proveen de trabajadores a los productores, pero que se caracterizan por reunirlos en las cuarterías; es decir, regulan las condiciones de empleo de los jornaleros que acuden por su cuenta a las regiones de contratación o que desertan de los campamentos. Estos enganchadores presionan los salarios al alza, ya que cobran un sobreprecio por los trabajadores que proveen, y lo hacen por periodos más cortos. Quien contrata sus trabajadores, lo hace con un sobreprecio diario. Así, quienes acuden con ellos, son los productores que no tienen el tamaño suficiente para proveerse de sus propios trabajadores. A su vez, este tipo de productores ven reducida su capacidad competitiva por el esquema de aprovisionamiento de trabajadores que tienen.
- En el norte de Nayarit y sur de Sinaloa, operan las caporalas, que son quienes asumen el papel de reguladoras de las condiciones laborales de los trabajadores, al concentrar la oferta y la demanda de trabajo. Este tipo de acopiador, organiza a la fuerza de trabajo regional y establece la negociación con los productores para cosechar en los diferentes predios de la región, y negocia los salarios con los trabajadores que organiza. El procedimiento que desarrollan las caporalas reduce el costo de acopio de la fuerza de trabajo para los productores, ya que debido al tamaño de los predios de los productores y a la intensidad de la demanda de fuerza de trabajo, el mercado de trabajo no tiene una fuerza de atracción suficiente para que los jornaleros acudan por su cuenta a la región, pero el tamaño reducido de los predios (en su mayoría ejidales), tampoco tienen el poder económico suficiente para contratar a los trabajadores que

levanten la cosecha. En este ámbito, las caporales juegan un papel muy importante en la regulación del mercado y son una fuente importante en la reducción de costos de los productores, lo cual les permite ser competitivos, y a los trabajadores les permite ampliar los periodos de empleo que por su propia cuenta difícilmente alcanzarían.

- Una situación similar a la del papel de las caporales, se presenta entre los “jefes de cuadrilla” de la región naranjera de Álamo, Veracruz, donde también coinciden una enorme cantidad de pequeños productores. La diferencia en este mercado de trabajo, respecto al del norte de Nayarit y el del sur de Sinaloa, es que en éste, la superficie cultivada de cítricos está muy concentrada y es muy superior, lo que genera una demanda de fuerza de trabajo constante de aproximadamente unas cinco mil personas. Además de que los grupos de corte son más pequeños, ya que van de los cinco hasta 12 jornaleros. Por lo que la función del “jefe de cuadrilla”, más que obtener un beneficio pecuniario por su trabajo, asegura su empleo y el de los miembros de su cuadrilla.

6.5. CONCLUSIONES

Como se puede observar, para realizar el análisis de la formación del salario en un mercado de trabajo rural específico es necesario considerar que se trata de un mercado de trabajo marcado por una relación estacional, intermitente y donde la carrera no forma parte de un continuo. Por tanto, ante la falta de elementos probatorios de la carrera de los jornaleros, el estereotipo es determinante en el proceso de selección, de ubicación de los trabajadores en actividades específicas y en la asignación de salarios.

Las condiciones generales de la economía y el ambiente en el que se desarrollan los grandes productores (su mercado de productos), determinan las estrategias competitivas de los empleadores, y son el soporte del desarrollo de sus estrategias y tendencias para desestacionalizar mercados caracterizados por ciclos biológicos, regularizar condiciones de costes y de precios en los mercados que se distinguen por su variabilidad. La regularidad de los precios es un factor importante en la competencia en los mercados actuales y en una actividad donde los costos de mano de obra son en gran parte determinantes del costo de los productos, y donde su nivelación y su baja resultan determinantes.

Si bien, las condiciones del entorno económico global determinan los procesos y tendencias que han seguido los productores, el entorno inmediato define las formas específicas en que se desarrolla la negociación salarial y, por tanto, las condiciones de reproducción de los jornaleros. Entre ellas, en lo que se refiere a la regulación salarial no sólo se incluyen los salarios, sino también las condiciones de vida de los trabajadores, que tienen múltiples determinaciones; y en las que además de participar los empleadores, se encuentran definidas por las necesidades de empleo de los trabajadores; por el papel que juegan los ingresos en su reproducción; por las posibilidades de ocupación alternativa que presentan las regiones de atracción; por las condiciones de vida en las comunidades de origen de la fuerza de trabajo y, finalmente, por la forma en que se organiza el abasto de fuerza de trabajo.

CONCLUSIONES GENERALES

Para el análisis del mercado de trabajo retomo los siguientes elementos de la teoría del mercado de trabajo y de los mercados de trabajo específicos:

En primer lugar, traté de recuperar la visión clásica, donde se señala que la fuerza de trabajo es una mercancía, pero se reconoce que a diferencia de los mercados de trabajo convencionales,¹⁷⁰ donde los empleados viven exclusivamente de la venta de la fuerza de trabajo y, por tanto, esta repone en su totalidad los elementos necesarios para la reproducción del trabajador, incluidos en éstos aquellos factores que le permiten su desarrollo en sociedad (educación, salud y reproducción de la familia), en el mercado de trabajo rural, el salario se determina de diferente manera, ya que el salario es una relación multideterminada, donde convergen factores como las formas de reproducción de los trabajadores en el mercado de trabajo específico y se encuentran en relación con las modalidades de aprovisionamiento de jornaleros en la zona, así como con la temporalidad del periodo de trabajo.

El factor que sí demuestra una regularidad en los mercados de trabajo rurales, como se puede observar en los capítulos dos, tres, cuatro y seis, es que en México, como en otros países, los salarios por temporada son menores que los que prevalecen en los mercados de trabajo formales, no sólo por la magnitud absoluta que reciben los jornaleros rurales, sino porque este monto, sólo atiende las necesidades de reproducción inmediata, mientras se contratan en el mercado de trabajo específico, pero que una parte importante del salario que corresponde a la reproducción de la fuerza de trabajo y a la atención de sus

¹⁷⁰ Cuando me refiero a los mercados de trabajo convencionales, es a los mercados de trabajo predominantes en la sociedad, es decir a los no estacionales.

necesidades de desarrollo, son atendidas de manera precaria por la unidad económica familiar.

En los mercados de trabajo convencionales el trabajo es visto por los trabajadores y por los empleadores como un proceso permanente y progresivo, donde los trabajadores o empleados van acumulando experiencias y habilidades que son determinantes en su carrera.¹⁷¹ Es decir, en la medida en que el currículum del individuo incorpora nuevas y mejores habilidades revalora la actividad del mismo,¹⁷² situación que se esperaría que llegara a expresarse en una mejora de su condición de ingresos.

Debido a que la carrera sigue una trayectoria basada en la acumulación de experiencias, los procesos de aprendizaje, el pago del aprendizaje y la comprensión de éste como un mecanismo de movilidad de los trabajadores es muy importante en la explicación de los salarios.¹⁷³

Entre los jornaleros rurales no existe una carrera, ya que los empleadores requieren que los trabajadores tengan la habilidad para realizar actividades simples adquiridas por imitación y donde lo más importante es que mantengan la cadencia durante la jornada de trabajo y tengan la fuerza física para desarrollar las tareas encomendadas.

Para realizar el análisis de la formación del salario en un mercado de trabajo rural específico, es necesario considerar que se trata de un mercado de trabajo marcado por una relación estacional, intermitente y donde la carrera no forma parte de un continuo. Por tanto, ante la falta de elementos probatorios de la carrera de los jornaleros, el estereotipo es determinante en el proceso de

¹⁷¹ La carrera es la trayectoria laboral del individuo.

¹⁷² Véase Gary Becker, "Inversión en capital humano e ingreso".

¹⁷³ Peter Doeringer y Michael Piore, *Los mercados internos de trabajo*.

selección y de ubicación de los trabajadores en actividades específicas y en la asignación de salarios.

Lo esporádico de la relación laboral y el tipo de trabajo a desarrollar por los jornaleros, son factores que obligan a que los empleadores o los seleccionadores de personal, fijen su atención en la inspección visual de los trabajadores. Como no existe la necesidad de identificar conocimientos especializados, y como no se puede invertir mucho tiempo en la selección de trabajadores, esta tiene como base el conocimiento que el seleccionador tiene sobre las habilidades y las capacidades de los individuos, es decir, por sus estereotipos.

En el capítulo dos, cuando se analiza el mercado de trabajo de España, se observa que durante mucho tiempo, los trabajadores del Norte de África fueron considerados como excelentes trabajadores para el campo, mientras que a los españoles (fuerza de trabajo local), se les consideraba “flojos y conflictivos”. Esta situación ha cambiado, los empleadores han encontrado una fuente de mano de obra con mayores necesidades económicas, que les brinda la posibilidad de reducir aún más los salarios y con esta modificación en el suministro de fuerza de trabajo, los trabajadores del norte de África pasan a ocupar el lugar de los trabajadores locales en el estereotipo de los empleadores, y las mujeres de Europa del Este se convierten en “los nuevos magrebies”, es decir, son cumplidas y trabajadoras.

En el caso de México, las mujeres sinaloenses son “las mejores empacadoras” y las mujeres “tienen una habilidad nata” para seleccionar el producto, mientras que para los empleadores en Morelos, los seleccionadores y empacadores son hombres. Como se observa, los estereotipos cambian con el tiempo, o son diferentes en cada mercado, ya que tienen percepciones compartidas por cierto grupo de la sociedad. Otro aspecto que es importante en

la constitución de los estereotipos, es la manera en que los grupos sociales asumen el estereotipo, y por tanto, lo refuerzan.

En la fijación de los salarios resultan más importantes las condiciones del entorno inmediato, así como las expectativas que los jornaleros tienen sobre los ingresos derivados de su actividad en los entornos de recepción. Como se aprecia en el capítulo cinco, los trabajadores del corte de naranja están dispuestos a aceptar salarios bajos, ya que sus costos de transacción son reducidos, pero además, los ingresos alternativos son menores y tienen un nivel de aleatoriedad mayor, por lo que su decisión es acertada, en términos de sus alternativas. En el caso de los cortadores de uva, los salarios elevados, se explican por lo reducido del periodo de trabajo, pero sobre todo por la falta absoluta de alternativas de empleo, es decir el único atractivo de la ocupación lo representa el salario. En los campos de Sinaloa y Baja California, los salarios se acercan más a los salarios formales (más lo que correspondería al pago de prestaciones), lo que se debe a que el periodo tan amplio en el que se demanda trabajo, le genera una gran regularidad a la posibilidad de obtener trabajo, que la relación laboral, aún cuando sea intermitente, se observa como por parte de los trabajadores como si se tratara de una relación continua.

Las condiciones generales de la economía y el ambiente en el que se desarrollan los grandes productores (su mercado de productos), determinan las estrategias competitivas de los empleadores, y son el soporte del desarrollo de estrategias por parte de los mismos para desestacionalizar mercados caracterizados por ciclos biológicos, regularizar condiciones de costes y de precios en mercados que se distinguen por su variabilidad. La regularidad de los precios es un factor importante en la competencia en los mercados actuales y, en una actividad donde los costos de mano de obra representan la mayor proporción, regular su participación es importante en la estrategia competitiva.

Para la desestacionalización de los mercados de productos, los empleadores han desarrollado una estrategia de producción que aprovecha las diferencias climáticas de las regiones, para establecer programas de producción en diferentes entidades, que en su encadenamiento, garantizan el aprovisionamiento de productos por periodos más amplios de tiempo (ver capítulo cinco). El mismo efecto se tiene con la reducción de los periodos en los que se presenta el desarrollo de las plantas en el campo, mediante la introducción de variedades con mayor vida de anaquel, la siembra de plántulas y no de semillas, así como la utilización de espalderas y otro tipo de innovaciones.

Si bien las condiciones del entorno económico global determinan los procesos y tendencias que han seguido los productores, el entorno inmediato define las formas específicas en que se desarrolla la negociación salarial y, por tanto, las condiciones de reproducción de los jornaleros.

En un mercado de trabajo convencional urbano, donde las empresas sostienen relaciones con sus trabajadores y se construyen mecanismos para la movilidad y el desarrollo laboral de los trabajadores el entorno de las empresas es un ambiente donde cada productor establece estrategias competitivas para atraer y conservar a sus trabajadores. Existe una concentración de trabajadores con diferentes niveles de calificación, y estos se mueven en función de las expectativas de desarrollo que tienen en ellas.

En el sector rural caracterizado por una elevada demanda de fuerza de trabajo, las empresas deben de desarrollar una estrategia específica para su aprovisionamiento, ya que de no hacerlo enfrentarían un persistente déficit. Así, en esta estrategia se deben definir los niveles salariales, el ofrecimiento de vivienda temporal, el transporte de las regiones de origen a los lugares de

trabajo y demás condiciones que garanticen la permanencia de los jornaleros en la zona donde se desarrolla la relación contractual.

Aún cuando la división del trabajo en la mayoría de los mercados de trabajo específicos no es muy grande, sí existe una segmentación de los mercados de trabajo, pero ésta no se da de la manera clásica.

La teoría del mercado dual, señala que los mercados de trabajo se segmentan en función del nivel de desarrollo de las actividades, así, existen empresas del sector primario o con mayor nivel de desarrollo, donde se tienen reglas claras para la movilidad de los trabajadores y donde los trabajadores gozan de mejores salarios; y del sector secundario donde prevalecen bajos salarios, reglas poco claras para el ascenso de los trabajadores, y que además se caracterizan por su inestabilidad en el empleo.

En el caso del mercado de trabajo rural se presenta una segmentación de mercados, ya que hay núcleos de población completos que se desenvuelven en diferentes segmentos y quienes se desempeñan en el segmento inferior, difícilmente podrían movilizarse al superior. Sin embargo, en el sector rural, los procesos de segmentación se dan al interior de cada unidad de producción, existen núcleos de población que por “sus características” se desenvuelven en los segmentos de ingresos inferiores y donde la actividad física es más intensa y, por la forma en que se dan los procesos de contratación, no tienen posibilidades de movilizarse hacia el superior. La razón de esto nuevamente son los estereotipos, así, los empleadores identifican actividades propias para mujeres, actividades vetadas a los indígenas, actividades exclusivas para hombres y determinan para que actividades no es conveniente contratar a niños, o personas que superen determinadas edades.

Los estudios sobre España, Canadá y América Latina nos permiten identificar el papel que juega el entorno inmediato (los contextos de atracción) en los procesos de regulación salarial y la importancia que tiene en el mercado de trabajo, las acciones de los productores y, en algunos casos, los esfuerzos de los gobiernos de las regiones de atracción en la generación de condiciones apropiadas para la movilización de contingentes importantes de trabajadores desde regiones lejanas, con el propósito de regular a la baja los salarios y mantener las condiciones competitivas de los productores. Estos elementos nos permiten estudiar, por analogía, los procesos que se desarrollan en las regiones mexicanas de agricultura comercial orientadas a la exportación.

De los estudios sobre el caso mexicano, se recuperan los elementos que permiten identificar un proceso de segmentación al interior de los mercados, concepto en el que se profundiza, con el propósito de identificar que dicha segmentación no es por el tipo de productores ni de cultivos, sino que se da al interior de los predios, y que se encuentra más marcada en la medida en que las empresas presentan un mayor nivel de desarrollo, ya que en función de esto es que se presenta una mayor división del trabajo.

BIBLIOGRAFÍA

- Aglietta, Michel, *Regulación y Crisis del Capitalismo*, Siglo XXI Editores, México, s/f.
- Balan, Jorge *Migraciones temporarias y mercado de trabajo rural en América Latina* Estudios CEDES, Vol. 3, núm. 3, Buenos Aires Argentina, 1980.
- Barrón Pérez, Antonieta, *Empleo en la agricultura de exportación de México*, Facultad de Economía-UNAM y Juan Pablos Editor, México, 1997.
- _____, "Las migraciones en los mercados de trabajo de cultivos intensivos en fuerza de trabajo: un estudio comparativo", en Hubert C. de Gramont *et al.* (coords.) *Agricultura de exportación en tiempos de globalización: el caso de las hortalizas, frutas y flores*, CIESTAAM, (UACH)-IIS, (UNAM)-CIESAS-Juan Pablos, México, 1999.
- _____, "Los trabajadores mexicanos en los mercados de trabajo agrícolas de USA y Canadá. El caso de los jornaleros en Salinas, Greenfield y Watsonville, California, USA y Simcoe, Notario Canadá" *Revista Mexicana de Estudios Canadienses*, México, 2005.
- _____, José Manuel Hernández Trujillo y Ángel Enríquez Rangel, "Evaluación del Programa Nacional con Jornaleros Agrícolas 2001", en *Revista Comercio Exterior*, febrero, México, 2003.
- Becker, Gary, "Inversión en capital humano e ingreso", extractos de *Human Capital*, Columbia University Press, 1975, tomado de Luis Tohaira, *Mercados de trabajo, teoría y aplicaciones*, Alianza Editorial, España, 1983.
- Blaug, Mark, "El estatus empírico de la teoría del capital humano: una visión ligeramente desilusionada", en *Journal of Economic Literature*, Vol. XIV, núm. 3 septiembre de 1976, tomado de Luis Tohaira *Mercados de trabajo, teoría y aplicaciones*, Alianza Editorial, España, 1983.

- Bowles, Samuel y Herbert Gintis, "El problema de la teoría del capital humano; una crítica marxista", en *American Economic Review*, Vol. LXV, núm. 2, mayo de 1975, tomado de Luis Tohaira *Mercados de trabajo, teoría y aplicaciones*, Alianza Editorial, España, 1983.
- Braverman, Harry, "Trabajo y fuerza de trabajo", *Labor and Monopoly Capital*, Monthly Review Press, 1974, tomado de Luis Tohaira *Mercados de trabajo, teoría y aplicaciones*, Alianza Editorial, España, 1983.
- Burawoy, Michael, "The functions and reproduction of migrant labor: comparative material from Southern Africa and the United States", *American Journal of Sociology*, v. 81. No. 5, 1976.
- Bustamante Álvarez, Tomás y Arturo León López, "Impacto del TLC en la producción del melón en México: el caso de los valles de Tierra Caliente, Guerrero", en Rita Schwentesius *et al.*, *TLC y agricultura: ¿Funciona el experimento?*, CIESTAAM, Conacyt, Juan Pablos, México, 1998.
- Call, Steven T. y William L. Holahan, *Microeconomía*, Grupo Editorial Iberoamérica, México, 1983.
- Calva Téllez, José Luis, "La economía nacional y la agricultura de México a tres años de operación del TLCAN", en Rita Schwentesius *et al.*, *TLC y agricultura: ¿Funciona el experimento?*, CIESTAAM, Conacyt, Juan Pablos, México 1998.
- Canabal Cristiani, Beatriz, "Migración desde una región de expulsión: la Montaña de Guerrero", en *Cuadernos Agrarios*, Nueva Época, núm. 19-20, México, 2000.
- _____, "Estrategias de sobrevivencia y alternativas. Estudio de caso: municipio de Copanatoyac", en Beatriz Canabal, *Los caminos de la Montaña (Formas de reproducción social en la Montaña de Guerrero)*, UAM, CIESAS, Miguel Ángel Porrúa, México, 2001.
- Carabeo López, Felipe de Jesús y Manuel Ángel Gómez Cruz, "La producción hortícola del sur de Sonora", en *La agroindustria y la organización de productores*, CIESTAAM, México, 1991.

- COABASTO, *Sistema producto jitomate para el Distrito Federal*, COABASTO, México, 1987.
- _____, *Sistema producto naranja para el Distrito Federal*, COABASTO, México, 1989.
- CONAPO, *Índices De Marginación 2000*
<http://www.conapo.gob.mx/publicaciones/indices/pdfs/002.pdf>,
 consultada el 25 de noviembre de 2005.
- Doeringer, Peter B. y Michael Piore, "Los mercados internos de trabajo", extractos de los capítulos 1 y 2 de *Internal Labor Markets and Manager Analysis*, Lexington; Mass. Lexington Books, 1971, tomado de Luis Tohaira *Mercados de trabajo, teoría y aplicaciones*, Alianza Editorial, España, 1983.
- Echánove Huacuja, Flavia, "Redes rurales en el abasto de hortofrutícolas a la ciudad de México. Productores-mayoristas: el caso de los empresarios comerciales y agrícolas de jitomate", en Hubert C. de Gramont, *et al.* (coord.) *Agricultura de exportación en tiempos de globalización (el caso de las hortalizas, frutas y flores)*, CUESTAAM, UACH, IIS-UNAM, CIESAS, Juan Pablos, México, 1999.
- Edwards, Richard, "Conflictos y control en el lugar de trabajo", extracto del capítulo 1 de *Contested terrain, The Transformation of the Workplace in America*, Basic Books, Inc. Publishers, Nueva York, 1979, tomado de Luis Tohaira, *Mercados de trabajo, teoría y aplicaciones*, Alianza Editorial, España, 1983.
- ERA-SAED, *Segundo Taller de Análisis de Experiencias Forestales*, ERA-SAED-Programa Pasos, México, 1990.
- Friedman, Milton, "La metodología de la Economía positiva" tomado de *Lecturas de Política Económica*, Samuel Lichtensztejn *et al.*, FE-UNAM, México, 1982.
- Froyen, Richard T., *Macroeconomía, Teorías y Políticas*. Colombia, Ed. McGraw-Hill, 1994.

- García Chávez, Luis Ramiro, "La agroindustria azucarera de México y el TLC", en Rita Schwentesius *et al.*, *TLC y agricultura: ¿Funciona el experimento?*, CIESTAAM, Conacyt, Juan Pablos, México: 1998.
- Gintis, Herbert, "La naturaleza del intercambio laboral y la teoría de la producción capitalista", Alianza editorial, España, 1983, tomado de Luis Tohaira, *Mercados de trabajo, teoría y aplicaciones*, Alianza Editorial, España, 1983.
- Goldman, Julie, "Interpretaciones de la producción agroindustrial: El control de calidad en la industria frutícola chilena", en Hubert C. de Gramont *et al.* (coord.) *Agricultura de exportación en tiempos de globalización. El caso de las hortalizas, frutas y flores*, CIESTAAM, UACH, IIS- UNAM, CIESAS, Juan Pablos, México, 1999.
- Gómez Tovar, Laura *et al.*, "Producción y comercialización de hortalizas orgánicas en México", en Hubert C. de Gramont *et al.* (coord.) *Agricultura de exportación en tiempos de globalización. El caso de las hortalizas, frutas y flores*, CIESTAAM, UACH, IIS-UNAM, CIESAS, Juan Pablos, México, 1999.
- González, Humberto y Margarita Calleja Pinedo, "La construcción de cadenas internacionales de frutas y hortalizas: vínculos e interdependencia entre Texas y México", en Hubert C. de Gramont *et al.* (coord.) *Agricultura de exportación en tiempos de globalización. El caso de las hortalizas, frutas y flores*, CIESTAAM, UACH, IIS-UNAM.- CIESAS, Juan Pablos, México, 1999.
- Grammont, Hubert C. de, "La modernización de las empresas hortícolas y sus efectos sobre el empleo", en Hubert C. de Gramont *et al.* (coord.) *Agricultura de exportación en tiempos de globalización. El caso de las hortalizas, frutas y flores*, CIESTAAM, UACH, IIS-UNAM, CIESAS, Juan Pablos, México, 1999.

- Hernández Moreno, María del Carmen *et al.*, "TLC y el tema de los desplazamientos socioeconómicos: el caso de la avicultura sonorenses", en Rita Schwentesius *et al.*, *TLC y agricultura: ¿Funciona el experimento?*, CIESTAAM, Conacyt, Juan Pablos, México, 1998.
- Hernández Trujillo, José Manuel, "El mercado de trabajo de la uva, en Valle de Guadalupe, Baja California", en Antonieta Barrón Pérez *et al.*, *Apertura económica en las frutas y hortalizas de exportación en México. Un acercamiento al estudio de la segmentación de los mercados de fuerza de trabajo*, Universidad Autónoma de Nayarit, México, 1999.
- INEGI, *Anuario Estadístico de la Producción Agrícola de los Estados Unidos Mexicanos, 1990 y 1999*, México, 2000.
- _____, *Banco de Información Económica (BIE)*, México, 1991.
- _____, *XI Censo General de Población y Vivienda, 1990*, México.
- _____, *XII Censo General de Población y Vivienda, 2000*, México.
- INI-UNDP-CONAPO, *Indicadores socioeconómicos de los pueblos indígenas de México*, México, 2002.
- Ianni, Octavio, *Teorías de la Globalización*, Siglo XXI Editores, México, 1996.
- Juárez Domínguez, Hermilo y Quito López Tirado, "La ganadería bovina productora de carne en México: situación actual" en Rita Schwentesius *et al.*, *TLC y agricultura: ¿Funciona el experimento?*, CIESTAAM, Conacyt, Juan Pablos, México, 1998.
- Lara Flores, Sara María, "Flexibilidad productiva y trayectorias laborales: la floricultura de exportación en México", en Hubert C de Gramont *et al.* (coord.) *Agricultura de exportación en tiempos de globalización. El caso de las hortalizas, frutas y flores*, CIESTAAM, UACH, IIS-UNAM, CIESAS, JUAN PABLOS, México, 1999.
- Llambí, Luis, "Los retos teóricos de la sociología rural latinoamericana", en *Cuadernos Agrarios*, Núm. 17-18, México, 1999.

- León López, Arturo y Elsa Guzmán Gómez, *Los jitomateros de Morelos en el desarrollo regional campesino del norte de Morelos, México*, Ponencia presentada en ALASRU 2006, 20 al 24 de noviembre, Quito Ecuador,
- McMichael, Philip, "Política alimentaria global", en *Cuadernos Agrarios* Núm. 17-18, México, 1999.
- Marañón, Boris, "Capital y trabajo en empacadoras de espárrago fresco en el Bajío, México", en Hubert C. de Gramont *et al.* (coord.) *Agricultura de exportación en tiempos de globalización. El caso de las hortalizas, frutas y flores*, CIESTAAM, UACH, IIS-UNAM, CIESAS, Juan Pablos, México, 1999.
- Marsh, Robin y David Runsten, "El nicho de los productos orgánicos en el mercado de Estados Unidos: ¿Podrán ser socios los pequeños productores mexicanos?", en Hubert C. de Gramont *et al.* (coord.) *Agricultura de exportación en tiempos de globalización. El caso de las hortalizas, frutas y flores*, CIESTAAM, UACH, IIS-UNAM, CIESAS, Juan Pablos, México, 1999.
- Marx, Carlos, *El Capital*, Fondo de Cultura Económica, México, 1974.
- Massieu Trigo, Yolanda Cristina, *Biotechnología y empleo en la floricultura mexicana*, UAM, México, 1997.
- Méndez Morales, Sara, "Características de la migración femenina temporal en la mixteca oaxaqueña", en Dalia Barrera y Cristina Oehmichen, *Migración y relaciones de género en México*, GIMTRAP-UNAM-IIA, México, 2000.
- Mines, 1982, *The Evolution of Mexican Migration to the United States: A Case Study*, Bulletin 1902, University of California, División of Agricultural Sciences and Giannini Foundation. Tomado de María de J. Santiago y Jerónimo Barrios, "Hacia el análisis holístico de la emigración rural México-Estados Unidos", en José César Navarro y Guillermo Vargas, *El impacto económico de la migración en el desarrollo regional de México*.

- Estudios de caso de Guanajuato, Michoacán y Zacatecas*, Escuela de Economía-UMSNH, Morelia, México, 2000.
- Muñoz, Manrubio *et al.*, "TLC y lácteos: ¿funciona el experimento?", en Rita Schwentesius *et al.*, *TLC y agricultura: ¿Funciona el experimento?*, CIESTAAM, Conacyt, Juan Pablos, México, 1998.
- Oehmichen, Cristina, "Las mujeres indígenas migrantes en la comunidad extraterritorial", en Dalia Barrera y Cristina Oehmichen, *Migración y relaciones de género en México*, GIMTRAP, UNAM, IIA, México, 2000.
- Patel, Pari and Keith Pavit, "Large Firms in the Production of the World's Technology: an Important Case of non-Globalization", en Ove Granstrand *et al.*, *Technology management and international Business*, Ed. Wiley.
- Piore, Michael J., "Notas para una teoría de la estratificación del mercado de trabajo", en Richard C. Edwards (coord.) *Labor Markets Segmentation* Lexington Mass., 1975, tomado de Luis Tohaira "Mercados de trabajo, teoría y aplicaciones, Alianza Editorial, España, 1983.
- _____, "La importancia de la teoría del capital humano para la economía del trabajo: un punto de vista disidente", en Luis Tohaira, *Mercados de trabajo, teoría y aplicaciones*, Alianza Editorial, España, 1983.
- Quin, Robyn, "Enfoques sobre el estudio de los medios de comunicación: la enseñanza de los temas de representación de estereotipos" en http://www.uned.es/ntedu/asignatu/2_Robyn_Quin_1.html revisado el 18 de agosto de 2007.
- Renard, María Cristina, "Globalización y mercados de calidad: un vía para los pequeños productores", en *Cuadernos Agrarios Nueva Época*, Núm. 17-18, México, 1999.
- Ricardo, David, *Principios de economía política y tributación*, Fondo de Cultura Económica, México, 1973.
- Rodríguez Maldonado, Juvenal y Víctor Suárez Carrera, "La agricultura de granos básicos en México a tres años del TLC: una oportunidad para rectificar", en Rita Schwentesius *et al.*, *TLC y agricultura: ¿Funciona el experimento?*, CIESTAAM, Conacyt, Juan Pablos, México, 1998.

- Rosenweig Pichardo, Andrés, "El sector agropecuario mexicano en el contexto del TLCAN", en Rita Schwentesius *et al.*, *TLC y agricultura: ¿Funciona el experimento?*, CIESTAAM, Conacyt, Juan Pablos, México, 1998.
- Rubio, Blanca, "Globalización, reestructuración productiva en la agricultura latinoamericana y vía campesina, 1970-1995", en *Cuadernos Agrarios Nueva Época*, Núm. 17-18, México, 1999.
- Sagarnaga Villegas, Miriam y Juan José Flores Verduzco, "Impacto del TLC sobre el sistema agroindustrial porcino mexicano", en Rita Schwentesius *et al.*, *TLC y agricultura: ¿Funciona el experimento?*, CIESTAAM, Conacyt, Juan Pablos, México, 1998.
- Sánchez Saldaña, Kim, "Acerca de enganchadores, cabos, capitanes y otros agentes de intermediación laboral en la agricultura", en *Estudios Agrarios* Núm. 17, Procuraduría Agraria, México, 2001.
- _____, "Perfil y trayectoria de jornaleros migrantes del albergue de Atlatlahuacan, Morelos, V Congreso Nacional AMET 2006, Oaxtepec Morelos, 19 de mayo de 2006.
- Schwentesius Rinderman, Rita y Manuel Ángel Gómez Cruz, "Competitividad de hortalizas mexicanas en el mercado norteamericano. Tendencias recientes en el marco del TLC", en Rita Schwentesius *et al.*, *TLC y agricultura: ¿Funciona el experimento?*, CIESTAAM, Conacyt, Juan Pablos, México, 1998.
- _____, "Supermercados y su impacto sobre la comercialización de hortofrutícolas y pequeños productores en México", *Reporte de Investigación 73*, CIESTAAM, México, 2005.
- SEDESOL, *Evaluación Externa del Programa de Desarrollo Económico Productivo de los Proyectos: Fondos Regionales para el Desarrollo de los Pueblos Indígenas y Agroecología Productiva 2000-2001*, México, 2002.

- Stanford, Louis, "Dimensiones sociales de la organización agrícola: La producción del aguacate en Michoacán", en Hubert C. de Gramont *et al.* (coord.) *Agricultura de exportación en tiempos de globalización. El caso de las hortalizas, frutas y flores*, CIESTAAM, UACH, IIS-UNAM, CIESAS, Juan Pablos, México, 1999.
- Williams, Gary W., "TLCAN y agricultura de EEUU: ¿Aumento en las exportaciones o pérdida en la producción y el procesamiento?", en Rita Schwentesius *et al.*, *TLC y agricultura: ¿Funciona el experimento?*, CIESTAAM, Conacyt, Juan Pablos, México, 1998.
- Yúnez-Naude, Antonio, "El TLC, las reformas de cambio estructural y la agricultura mexicana", en Rita Schwentesius *et al.*, *TLC y agricultura: ¿Funciona el experimento?*, CIESTAAM, Conacyt, Juan Pablos, México, 1998.

ANEXO 1

CÁLCULO DE JORNALES, POR TIPO DE ENTIDAD, SEGÚN ENTIDADES Y CULTIVOS SELECCIONADOS

ENTIDADES DE ATRACCIÓN					
	1980	1984	1989	1994	2002
Hortalizas	8,531,424	10,697,061	12,444,310	11,463,331	15,241,722
Frutales	5,964,750	7,609,833	8,094,263	7,881,103	7,971,632
Industriales	15,650,558	15,354,618	8,785,050	5,239,653	3,714,630
Subtotal	30,148,712	33,663,496	29,325,611	24,586,082	26,929,986
ENTIDADES INTERMEDIAS					
Hortalizas	11,794,025	11,324,581	14,686,369	14,013,180	17,408,550
Frutales	25,091,907	29,353,528	28,598,674	37,247,804	44,514,569
Industriales	61,849,088	58,409,401	72,057,402	77,347,259	70,067,525
Subtotal	98,735,020	99,087,511	115,342,445	128,608,242	131,990,644
TOTAL					
Hortalizas	20,325,449	22,021,642	27,130,679	25,476,511	32,650,272
Frutales	31,056,657	36,963,362	36,692,936	45,128,907	52,486,201
Industriales	77,499,646	73,764,019	80,842,452	82,586,912	73,782,155
Subtotal	128,881,752	132,749,023	144,666,067	153,192,330	158,918,628

Fuente: Elaboración propia con base en datos del Sistema de Información Agropecuaria de Consulta, Sagarpa, 1980-2002.