

Jornaleros agrícolas y corporaciones transnacionales en el Valle de San Quintín
Agricultural Day Laborers and Transnational Corporations in the San Quintin ValleyAnna Mary Garrapa¹

RESUMEN

El artículo investiga la aplicación del modelo agrícola californiano en el sector fresero del Valle de San Quintín, en Baja California, México. Se analizan las operaciones económicas implementadas por las compañías comerciales transnacionales, así como la movilización anticorporativa de los jornaleros agrícolas. La investigación contribuye al debate sobre cadenas y redes globales de producción, corporaciones transnacionales y estudios agroalimentarios, combinando un análisis de los procesos de circulación del capital y de las relaciones sociales de producción. La investigación se ha desarrollado durante varias etapas en los años 2016 y 2017, con una combinación de técnicas cuantitativas y, sobre todo, cualitativas.

Palabras clave: 1. corporaciones transnacionales, 2. jornaleros, 3. fresa, 4. Valle de San Quintín, 5. Baja California.

ABSTRACT

The article explores the application of the Californian agricultural model in the strawberry sector in the San Quintin Valley in Baja California, Mexico. It analyzes economic operations by transnational commercial companies, as well as anti-corporate mobilization among agricultural day laborers. The study contributes to the debate on global production chains and networks, transnational corporations, and agri-food studies, combining analyses of the processes of capital circulation and the social relations of production. The research was conducted over several stages in 2016 and 2017, using a combination of quantitative and above all qualitative techniques.

Key words: 1. transnational corporations, 2. day laborers, 3. strawberry, 4. San Quintin Valley, 5. Baja California.

Fecha recepción: 20 de febrero 2018

Fecha de aceptación: 21 de mayo de 2018

¹ Universidad Nacional Autónoma de México, a.garrapa@iiec.unam.mx



INTRODUCCIÓN

Con el levantamiento del 17 de marzo de 2015 los jornaleros y las jornaleras del Valle de San Quintín, en Baja California (México), ingresan al escenario político nacional e internacional, reivindicando con fuerza mejores condiciones de vida y de trabajo.

En el pliego petitorio presentado por los trabajadores movilizados se destacan los siguientes puntos principales: aumento del promedio salarial diario y proporcionalmente en el caso del trabajo a destajo; revocación de los contratos colectivos firmados con los sindicatos confederados, que prevén un salario ya integrado de las prestaciones; pago del aguinaldo, de los días festivos, de la prima vacacional, de las prestaciones y el reparto de utilidades; respeto de las 8 horas laborales según la Ley Federal del Trabajo, con pago suplementario de las horas extras; descanso al séptimo día y en días festivos, con posibilidad de tener vacaciones; afiliación efectiva al Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS) de todos los trabajadores; eliminación del acoso sexual sufrido por las trabajadoras; establecimiento de un diálogo con los patrones y el gobierno estatal. Además, con respecto a las condiciones de vida en el valle, se suma la demanda de una ampliación de los servicios de salud pública y extensión a todas las colonias de los servicios básicos de agua potable, luz, sistema de drenaje y carretera pavimentada (entrevistas y documentos políticos de las organizaciones de jornaleros; La Jornada, 2015; Milenio, 2015).

A pesar de la fuerte respuesta represiva puesta en marcha por parte de las instituciones, locales y federales, y la fragmentación política interna del movimiento ocurrida durante los meses siguientes al paro laboral, una parte de los jornaleros sigue activa y durante los últimos dos años han organizado una caravana en correspondencia al aniversario del levantamiento. Con tales marchas se ha intentado relanzar las reivindicaciones todavía desatendidas; evidenciar el incumplimiento de la mayoría de los acuerdos firmados en el junio de 2015 con el gobierno estatal, el gobierno federal y algunos empresarios; visibilizar la existencia del nuevo Sindicato Independiente Nacional Democrático de Jornaleros Agrícolas (SINDJA) y finalmente proponer un acción binacional de boicoteo a las bayas comercializadas por parte de la corporación norteamericana Driscoll's, líder mundial del sector, y distribuidas en los supermercados de México y sobre todo de Estados Unidos.

De hecho, el Valle de San Quintín representa un caso emblemático de las tendencias actuales de transformación del sistema agroalimentario global y de los impactos en las relaciones sociales de producción, que tienen lugar en varios territorios agrícolas. Por un lado, es un enclave agroexportador emblemático del proceder de las corporaciones estadounidenses en el marco del modelo agrícola californiano, por otro lado, constituye un área rural atravesada por muchas trayectorias migratorias, de aliento nacional y transnacional.

El modelo agrícola californiano es resultado de un proceso de reestructuración, iniciada a partir de la segunda mitad de los años setenta, en el que muchas empresas agrícolas han sustituido progresivamente las actividades de lechería, de cría y de cultivo extensivo de productos con bajo valor económico, como cereales y algodón, con el cultivo intensivo de

productos agrícolas especializados. Actualmente, este modelo se caracteriza por el cultivo de frutas y hortalizas con alto valor económico, el papel dominante de las grandes corporaciones transnacionales del comercio y la distribución agroalimentaria, así como la difusión del trabajo agrícola inmigrante. Hasta ahora, este sistema agrícola ha sido analizado principalmente en el contexto rural estadounidense, tanto en su proceso histórico como por su influencia en los procesos sociales y laborales (Garrapa, 2017; Palerm, 2014). En el presente artículo vamos a contribuir a la literatura académica sobre el modelo agrícola californiano con un estudio de caso mexicano.

En cuanto al Valle de San Quintín numerosas investigaciones se han realizado para analizar su reciente y rápido proceso de desarrollo demográfico y agrícola. La mayor parte de estos estudios se han enfocado en los flujos migratorios de trabajadores temporales, originarios del sur y centro del país y procedentes desde otros estados rurales como Sonora y Sinaloa, que a partir de los años setenta y ochenta han atravesado la zona, antes prácticamente desértica y deshabitada (Camargo, 2015).

Algunos autores han evidenciado la dimensión móvil y precaria, profundizando las condiciones de reclutamiento, empleo y residencia temporal de los jornaleros migrantes (Lara, 2003). Sucesivamente otros autores han enriquecido el panorama de investigación dirigiendo su atención al asentamiento y arraigo creciente de los nuevos colonos del valle (Velasco *et al.*, 2014), así como a los procesos de organización social y política, los antecedentes y sucesos posteriores al paro laboral masivo del año 2015 (Espinosa, Ramírez y Tello, 2017; Jaloma, 2016). Otros más han intentado estudiar las transformaciones del contexto social y laboral derivadas de los procesos de reestructuración agraria y de la globalización agroalimentaria del campo mexicano en general (Carton De Grammont y Lara 2010), y particularmente del Valle de San Quintín (Zlolski, 2010).

En el presente texto vamos a seguir el camino marcado por estas últimas contribuciones y aportaremos al estudio de este enclave agrícola fronterizo investigando la evolución más reciente de la estructura productiva y las relaciones sociales de producción relacionadas a la creciente presencia de corporaciones agroalimentarias californianas en el sector fresero local.

La investigación se ha desarrollado a través de varias etapas de trabajo de campo, durante marzo de 2016, marzo, abril y julio de 2017. La metodología de investigación se ha basado en una combinación de diferentes técnicas, cuantitativas y cualitativas, mismas que incluyeron: la combinación de datos secundarios publicados por fuentes administrativas y la documentación estadística producida por institutos de investigación, centros de estudio privados e informes de asociaciones de productores; la observación directa; la recopilación de fuentes periodísticas, documentos políticos y sindicales producidos por las organizaciones de jornaleros; la participación en algunas actividades promovidas por la organización social La Casa de la Mujer Indígena, la Alianza de Organizaciones Nacional, Estatal y Municipal por la Justicia Social y el SINDJA, en San Quintín, Tijuana y Ciudad de México; así como la realización de entrevistas semiestructuradas (47 en total) con

empresarios agrícolas, trabajadores, representantes de instituciones locales y de organizaciones sociales y sindicales.

En el análisis teórico del proceso de globalización de los flujos de capital, productos y servicios se destaca el amplio debate sobre las cadenas globales de mercancías, Global Commodity Chains en inglés (GCC) y de valor, Global Value Chains (GVC) (Gereffi *et al.*, 2005), que se ha centrado principalmente en la dinámica comercial existente entre las empresas, las estructuras de gobierno y las configuraciones de poder que se dan en la cadena de suministro. Paralelamente se ha afirmado un análisis de las redes globales de producción (GPN), que reconceptualiza la producción global como un retículo multidimensional y multinivel de actividades económicas que entrelazan a varias empresas, socialmente y territorialmente incorporadas (Henderson *et al.*, 2002).

En México varios autores han retomado las sugerencias de los regímenes alimentarios, *food regimes* (McMichael y Friedmann, 2007), que actualmente destacan el papel estratégico de las corporaciones agroalimentarias transnacionales en la construcción de la economía capitalista global, para articularlas con el estudio de las transformaciones socioeconómicas de diferentes territorios rurales del país (González y Calleja, 2017).

Además, en la literatura mexicana sobre las compañías transnacionales (De la Garza, 2014) surge una recurrente tendencia a observar el papel determinante de la hegemonía estadounidense, tanto en la disputa internacional entre fuerzas capitalistas (Ceceña, 2013); como en su acción despojante a nivel nacional, analizada prevalentemente desde el punto de vista de la explotación de los recursos naturales y la resistencia de las poblaciones que habitan los territorios violentamente expropiados (Ceceña y Ornelas, 2017). En particular, Rubio (2014) señala la importancia del dominio agroalimentario en la disputa por la hegemonía mundial, impulsada por Estados Unidos, que ha devastado la agricultura campesina de los países del sur, entre ellos México. Mientras que González (2014) evidencia el papel del imperialismo norteamericano en el proceso histórico-político que ha llevado a una concentración territorial de las exportaciones mexicanas de frutas y hortalizas hacia sus mercados de consumo más prósperos.

Hace unas décadas, Feder (1977) había preanunciado el mismo proceso, analizando detalladamente el nacimiento del sector fresero en México, desarrollado por el capital estadounidense en los territorios centrales de Michoacán, Guanajuato y Jalisco. En la presente investigación seguiremos el camino inaugurado por este último autor, observando el nacimiento y desarrollo del mismo sector en un territorio rural del noroeste² mexicano y respondiendo a las siguientes preguntas: ¿el modelo agrícola californiano involucra también el territorio mexicano fronterizo?, ¿cuáles transformaciones de la estructura productiva han sido impulsadas en el Valle de San Quintín por las corporaciones agroalimentarias estadounidenses?

² La región agroexportadora del noroeste mexicano incluye los estados de Sonora, Sinaloa, Baja California y Baja California Sur.

Además, se aportará a los estudios sobre corporaciones transnacionales, cadenas y redes globales de producción, combinando un análisis de las transformaciones tanto del capital agroalimentario, como de la estructura social y las condiciones del trabajo agrícola. Por lo tanto nos preguntaremos también: ¿qué tipo de relaciones sociales de producción se establecen con la expansión de las corporaciones transnacionales?, ¿el conflicto entre capital y trabajo puede también alcanzar una dimensión transnacional?

Se empezará recorriendo las diferentes etapas del desarrollo agrícola y demográfico del Valle de San Quintín, tomando en cuenta el proceso histórico más amplio de la política agraria nacional y las dinámicas globales del mercado agroalimentario, que conjuntamente han llevado a una reestructuración del sector agrario mexicano a partir de los años ochenta y noventa. Sucesivamente se observará el proceso de expansión del capital californiano en el territorio, con la difusión del cultivo de bayas y su creciente especialización en la exportación hacia el mercado de consumo estadounidense. Se analizarán los efectos provocados por la acción de las corporaciones transnacionales en la estructura productiva y la organización del trabajo agrícola a nivel local. Finalmente, se tomarán en cuenta las condiciones laborales vividas actualmente y la movilización, transnacional y anticorporativa, organizada por algunos jornaleros en respuesta a la acción de las fuerzas económicas presentes en el territorio.

EXPLOTACIÓN AGRÍCOLA Y POBLAMIENTO EN EL VALLE DE SAN QUINTÍN

La dinámica de poblamiento en el Valle de San Quintín, así como el desarrollo de la explotación agrícola, con su fuerte vocación exportadora, están estrechamente vinculadas entre sí y fundamentalmente determinadas por la cercanía geográfica con los Estados Unidos. De hecho, el valle está ubicado a unos 300 km de la frontera norte, en el municipio de Ensenada, en Baja California, y se extiende a lo largo del territorio rural que va desde Punta Colonet hasta San Quintín. Constituye un territorio rural fronterizo de consolidación económica y demográfica muy reciente. De ser una zona casi desértica, con pocos ranchos y colonias pioneras, poblado por menos de 4 mil personas hasta los años sesenta, actualmente representa uno de los enclaves agroexportadores más dinámicos del noroeste mexicano, vinculado al mercado internacional de frutas y hortalizas, que en 2010 alcanzó una población de 92 mil 177 habitantes con elevadísima diversidad étnica (Camargo, 2015; Velasco *et al.*, 2014).

Esta transformación se debe a varios factores. En primer lugar, la finalización de la carretera transpeninsular, en 1973, rompió el aislamiento del área, conectando Baja California con Baja California Sur y articulándola con la frontera Tijuana-San Diego, y consecuentemente con Estados Unidos. Además, el extraordinario crecimiento económico y demográfico que se dio sobre todo a partir de los años ochenta y noventa, responde a un proceso histórico de construcción socioeconómica de la región, en el marco más amplio de

la política agraria neoliberal del Estado y las dinámicas globales del mercado agroalimentario.

De hecho, a finales de los años setenta, en el contexto global, se ha verificado un aumento generalizado de la producción, distribución y consumo de frutas y verduras frescas, debido al desarrollo tecnológico del transporte refrigerado de larga distancia, al aumento de la demanda por parte de la clase media y media-alta de varios países industrializados y la difusión de la gran distribución organizada (Palerm, 2014).

Paralelamente, en México comienza un proceso de reestructuración agraria de corte neoliberal, del cual fueron pioneros los estados del norte y noroeste, impulsada, primero, por el ingreso en el General Agreement on Tariffs and Trade (GATT) en el año 1986, y, luego, por el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) puesto en vigor en 1994. Estos acuerdos internacionales promovieron la inversión extranjera directa en la agricultura del país y particularmente de capital norteamericano en búsqueda de ventajas comparativas.³ La política nacional se basó, por un lado, en el retiro de apoyos a la producción campesina tradicional con la reforma del artículo 27 constitucional del 1992,⁴ y, por otro lado, en el estímulo estatal a la producción agrícola comercial de alto valor económico y destinada a la exportación (Calleja, 2007; Warman, 2001).

Además, con el uso de nueva tecnología agraria y biotecnología (invernaderos, agricultura bajo techo, fertiirrigación, sistemas de riego por goteo, selección varietal) se logró una diversificación e intensificación de los cultivos: frutas y verduras sustituyeron progresivamente los tradicionales cultivos extensivos y de bajo valor económico, como algodón, café, maíz y frijol (Gallardo, 2010; Gonzáles, 2014).

En su conjunto este proceso de reestructuración agraria, implementada también por el desarrollo tecnológico agrícola, ha tenido importantes consecuencias en los esquemas de movilidad laboral en dos direcciones diferentes, pero conectadas. Por un lado, el debilitamiento de la agricultura campesina de autoconsumo y la tradicional producción minifundista, a menudo practicada en terrenos ejidales y comunales, ha agudizado la pobreza y aumentado el desempleo rural en las comunidades de origen, direccionando, a través de enganchadores y capataces, los flujos migratorios hacia territorios nacionales e internacionales de empleo asalariado. Por otro lado, el alcance de una continuidad

³ Se eliminó el tope del 49% a la inversión de capital extranjero en México; se redujeron tarifas y aranceles, sustituyéndolos con permisos de importación, así como los impuestos aplicados a varios productos y a la importación de insumos y maquinaria agrícola. Finalmente, se abrieron los mercados de exportación a participantes extranjeros.

⁴ Con la reforma del artículo 27 constitucional, en 1992, el gobierno suspendió las garantías de la tenencia de la tierra ejidal y comunal, estableciendo el fin legal del reparto agrario y la posibilidad de convertir la propiedad comunitaria en privada. De tal forma favoreció la venta y la desincorporación de los ejidos. Además, se estableció el retiro de los apoyos estatales al sector campesino tradicional, incluyendo la interrupción de los créditos productivos, el aumento de las tasas de interés, la eliminación de subsidios y la reducción de los precios de garantía.

productiva durante varias estaciones, a través de las innovaciones tecnológicas y la diversificación de los cultivos, han aumentado la demanda de mano de obra a lo largo del año en las enclaves agroexportadoras del país, facilitando en ciertos casos un proceso de asentamiento de los jornaleros temporales (Carton de Grammont, 2009).

En el Valle de San Quintín la dinámica demográfica siguió el ritmo de la producción agrícola y su desarrollo puede ser analizado siguiendo tres etapas principales, como ha sido sugerido por Velasco, Zolniski y Coubès (2014).

En la fase inicial, desde la mitad de los años setenta y hasta la mitad de los ochenta, los primeros empresarios, procedentes de Sinaloa y Mexicali, comenzaron a producir tomate para el mercado nacional y estadounidense, con uso intensivo de agua y fuerza laboral, trasladada desde Sinaloa y originaria principalmente de la Mixteca Baja de Oaxaca (Garduño *et al.*, 1989).

La segunda etapa, que va desde la mitad de los ochenta hasta finales de los años noventa, se caracterizó por una expansión productiva con la llegada de grandes empresas nacionales ubicadas en Sinaloa y fuertemente vinculadas a compañías distribuidoras norteamericanas, interesadas a su vez en ampliar la ventana de producción. El crecimiento poblacional iniciado durante la década anterior se aceleró y en los años noventa, el Valle de San Quintín se sumó al circuito migratorio de jornaleros temporales que involucraba al noroeste mexicano y los Estados Unidos. Al intensificarse la demanda de mano de obra, el valle se convirtió también en un lugar de destino directo para jornaleros enganchados por contratistas laborales en las comunidades indígenas de Oaxaca. Eran alojados temporalmente en los campamentos de las grandes empresas locales, alejados de los poblados y controlados constantemente, amontonados en cuartos oscuros, insalubres y pobres, con la obligación de comprar siempre en la tienda del patrón y que toda la familia trabajara sin parar.

La tercera etapa, que empieza a finales de los años noventa y sigue todavía en la actualidad, se caracteriza por un proceso de modernización productiva. En perfecto estilo californiano (Palerm, 2014), se pasó a la producción intensiva de cultivos de alto valor económico y, gracias a las innovaciones tecnológicas, se alcanzó un aumento del rendimiento por hectárea y un equilibrio productivo durante casi todo el año (Gallardo, 2010; Zolniski, 2010). Hubo una reducción del tomate, cultivo líder en el valle, y una ampliación de las variedades, particularmente de cebolla, pepino y finalmente las fresas. Sobre todo éstas últimas facilitaron a los empresarios el aprovechamiento de altos precios en los mercados por su carácter contra estacional (otoño-invierno). La intensificación productiva y el cuidado necesario para cosechar productos destinados el mercado fresco, determinaron una ampliación de las temporadas laborales y una especialización marginal de ciertas actividades (fertilización, preparación de la tierra, instalación y mantenimiento de los invernaderos), que están en la base de una conversión progresiva de los jornaleros en colonos residentes.

Durante esta etapa se dio un proceso de independencia residencial, con la salida desde los campamentos y el asentamiento en viviendas o cuarterías de nuevas colonias. Además, se desarrolló un poblamiento familiar, debido a la presencia creciente de mujeres y niños, así como al flujo migratorio de parientes y paisanos que alcanzaban a los trabajadores ya establecidos. El proceso de asentamiento no sustituyó completamente la migración temporal, así que la movilidad circulatoria y pendular siguió alimentando conexiones entre destinos tradicionales y nuevos, como Baja California Sur, California y Oregón (Estados Unidos). También se añadieron nuevos flujos migratorios procedentes, por ejemplo, desde las montañas de Guerrero, y organizados por las empresas agrícolas en búsqueda de trabajadores supuestamente menos conflictivos. De hecho, esta última etapa se ha caracterizado por un proceso de arraigo, pero también de disputa.

A pesar de la notable mejora de las condiciones de vida y la obtención de cierta independencia residencial del patrón, en gran parte de las colonias el proceso de nueva urbanización no se ha acompañado de un desarrollo infraestructural suficiente. Esto ha ocasionado un contexto difuso de falta de servicios básicos como electricidad, agua potable, sistema de drenaje y pavimentación pública. La vida comunitaria, que se ha desarrollado en los nuevos asentamientos, junto a la fuerte homogeneidad social y étnica que ha caracterizado su formación inicial, ha constituido un terreno fértil para compartir la insatisfacción común, crear organizaciones civiles y desarrollar un proceso de reivindicación colectiva para la mejora de las condiciones de vida y, luego, también de trabajo (Velasco *et al.*, 2014). Este creciente movimiento de organización social se ha manifestado finalmente en el año 2015 con un paro laboral masivo y la participación de miles de jornaleros a los múltiples bloqueos que surgieron el 17 de marzo a lo largo de más 100 kilómetros en la carretera transpeninsular (La Jornada, 21/03/2015).

En definitiva, el desarrollo de este particular enclave hortofrutícola fronteriza tiene más que ver con la intensa interacción con el mercado estadounidense y la expansión del mismo capital extranjero en la estructura productiva local, que con las instituciones estatales y federales mexicanas; las cuales han permanecido prácticamente ausentes en todo el proceso de expansión agrícola y demográfica del valle.

PRODUCTORES LOCALES Y CORPORACIONES TRANSNACIONALES EN EL VALLE DE SAN QUINTÍN

El cultivo de fresas en el Valle de San Quintín representa uno de los casos actuales más ejemplares de la especialización mexicana en la exportación de frutas y hortalizas, con su predominante vinculación al mercado de consumo estadounidense. De hecho, el capital norteamericano ha desempeñado un papel pionero en la expansión del sector fresero local, sobre todo a partir de finales de los años noventa (Zloliniski, 2010). El administrador de una de las dos empresas agrícolas que por primera vez importaron las plantas de fresas y experimentaron su cultivo en el Valle de San Quintín, nos cuenta la historia cómo la fresa

llegó directamente desde los viveros californianos bajo el impulso de una empresa norteamericana todavía activa en la producción y comercialización de la fruta en la zona.

La fresa es californiana al 100% y los dos casos que iniciaron aquí vinieron con sociedad californiana. En el 1987, más o menos, se intentó por parte de Mauricio Castañeda y el señor Salvador García. Ellos trajeron unas plantas para hacer una prueba, porque tenían negocios de tomates, de chile y de otras hortalizas con americanos que sembraban por el norte de San Diego, por la costa. La distribuidora era Andrew and Williamson, que también comercializa tomates y pepinos. Este negocio ya lo estaban haciendo en California, en Chulavista. Vinieron acá porque andaban buscando economías, tierra, agua y mano de obra más barata. Buscaron a los tradicionales productores que tenían ya el tomate y otros cultivos [...] Fue una pequeña prueba, pero se dio muy bien. Y al siguiente año ya se pudo hacer una importación y Castañeda sembró 20 hectáreas, García por ahí junto al jitomate... y así nació la agricultura de fresas en Baja California. Y realmente inició el crecimiento del Valle de San Quintín, porque antes era sobre todo tomate, durante seis meses en verano y cuando llega la fresa empiezan a producir en invierno (representante de grande empresa agrícola local, comunicación personal, marzo de 2017, Camalú).

Los datos económicos confirman la reconstrucción histórica matizada a grandes rasgos por el entrevistado. De hecho, en el año 1994 dos tercios de la producción local eran de tomate producido bajo cielo abierto, mientras en 2008 un 90% de la producción estaba representado por cuatro cultivos principales, a cielo abierto y en invernadero: fresa, cebolla, tomate y pepino (Gallardo, 2010).

La fresa ha generado el mayor valor económico entre esos cultivos, lo cual ha favorecido su adopción por parte de un número creciente de agricultores. Según la Secretaría de Agricultura y Desarrollo Rural (Sagarpa) (2016), el precio medio rural⁵ de la fresa ha subido desde 9 mil 358 pesos mexicanos por tonelada en el año 2003 a 22 mil 403 pesos mexicanos en 2015, llegando a ser el tercer cultivo que más valor de producción aportó al estado de Baja California, con mil 850 millones de pesos mexicanos. La superficie cosechada de fresa evidentemente se ha incrementado, pasando de 627 a 2 mil 531 hectáreas (ha), considerando las temporadas de otoño-invierno entre el año 2003 y 2015, contrario a lo ocurrido con el tomate, que se ha reducido prácticamente a la mitad en las temporadas de primavera-verano del mismo período, bajando de 4 mil 682 a 2 mil 235 ha.

Recientemente México ha llegado a ser el tercer productor mundial de fresas después de China y Estados Unidos, con un total de 379 mil 464 toneladas, del cual 95.2% está destinado a Estados Unidos (SIAP, 2016).

⁵ El precio medio rural (PMR) es el costo al que el productor realiza la primera venta en la zona de producción.

Baja California es uno de los estados productores de fresa más importantes del país, ubicándose en segundo lugar después de Michoacán. En 2015 aportó 32% del valor total de producción del país, con 82 mil 608 toneladas, y representó 25% de la superficie total del país, con 2 mil 531 ha cosechadas (OEIDRUS, 2015). Se calcularon 40 productores de fresa, 11 productores de frambuesa, cinco productores de arándano y tres de zarzamora; la mayoría de ellos ubicados en el municipio de Ensenada, exactamente en el área entre San Quintín y Punta Colonet. En total se produjeron más de 94 mil 171 toneladas de bayas en 3 mil 233 ha y aproximadamente 90% de esta producción se destinó a los mercados internacionales, principalmente de Estados Unidos, mientras que el restante 10% se destinó al mercado regional y nacional (Sagarpa, 2016).

Actualmente la estructura productiva del sector fresero en el Valle de San Quintín se caracteriza por la presencia de muchos pequeños agricultores y unas grandes empresas agrícolas mexicanas, extranjeras y mixtas. Esta tipología no corresponde exactamente a la distribución de la propiedad de la tierra, ya que las empresas agrícolas pueden poseer solo una parte de la tierra cultivada y rentar una parte suplementaria o hasta toda la tierra utilizada desde otros dueños, grandes o pequeños, productivos o nada más propietarios.

Las corporaciones transnacionales activas en el sector son productoras y comercializadoras de origen estadounidense, que además de cultivar directamente en tierra propia y rentada, adquieren cantidades adicionales de producto contratando pequeños y grandes agricultores locales, según acuerdos económicos y diferentes formas jurídicas. La creciente intervención de estas compañías impacta en la estructura productiva y la organización del trabajo agrícola, alimentando un proceso de concentración económica a nivel local, ya impulsado por las características propias del cultivo de fresas.

De hecho, el empobrecimiento del suelo y la sobreexplotación de los recursos acuíferos, junto a la difusión de las fresas, que son mucho más sensibles que otros cultivos a la salinidad del agua y a la composición arenosa del suelo, ha contribuido a la expulsión de muchos pequeños productores que no tienen un capital de inversión suficiente para buscar agua a profundidad o comprar máquinas desalinizadoras. A esto se suman las estrategias de expansión territorial que las transnacionales de fresas han desarrollado para acaparar la producción invernal del valle, estipulando acuerdos con los agricultores locales y creando empresas productoras mexicanas florecidas desde las mismas comercializadoras. En este sentido resulta muy interesante comparar la acción de las dos corporaciones transnacionales más determinantes en el Valle de San Quintín: Driscoll's y Andrew and Williamson Fresh Produce (A&W).

Driscoll's es la comercializadora estadounidense más grande y conocida en el Valle de San Quintín, líder mundial del mercado fresco de las bayas. Fundada como una pequeña empresa familiar a finales de 1800, ha crecido exponencialmente y actualmente es una compañía transnacional, que maneja la fruta producida en los territorios rurales de Estados Unidos, México, Europa y África (Driscoll's, 2018), exportándola a varios países del mundo a través de las más grandes cadenas de supermercados, como Walmart, Costco y Tesco. Esta corporación ha logrado ventajas competitivas muy fuertes, fundamentalmente

desarrollando biotecnología propietaria y persiguiendo múltiples estrategias de expansión territorial.

Mientras que otras compañías utilizan principalmente variedades de plantas seleccionadas por la Universidad de California y de Florida, Driscoll's ha invertido privadamente en un departamento de genética que desarrolla variedades más resistentes a las enfermedades, adaptables a los cambios climáticos, con características estéticas y organolépticas preferidas por el mercado, que alcanzan temporadas extraordinariamente largas de cosecha, con mejores rendimientos y consecuentemente mayores ganancias.

La compañía gestiona ingentes flujos de producción a través de una serie de acuerdos y contratos con una amplia base de productores (Lopez, 2011), independientes o reunidos en sociedad, y gracias a empresas agrícolas que le cultivan exclusivamente, pero manteniendo un estatus jurídico autónomo, como en el caso de las asociadas a la Reiter Affiliated Companies (RAC).

De hecho, después de la Segunda Guerra Mundial las empresas familiares Reiter y Driscoll, cultivadoras de fresas en California ya desde el inicio del siglo XX, comenzaron a comercializar fresas bajo la etiqueta de Driscoll Strawberry Associates, junto a otra familia y proveedores asociados. La empresa Reiter es fundadora y todavía asociada principal de la compañía productora RAC, que produce para su único cliente, o sea la comercializadora Driscoll's. Actualmente la familia Reiter ocupa la presidencia de Driscoll's y sigue manejando ambas sociedades (Bloomberg, 2018), así que efectivamente Driscoll's y RAC son parte del mismo capital californiano, manejado por la familia Reiter, simplemente repartido entre la compañía especializada en comercialización y su proveedora productiva.

La producción de las diferentes empresas afiliadas a Reiter está distribuida entre varios territorios de California, Oregón y Florida. Sin embargo, también se ha ido expandiendo a nivel internacional, posicionando estratégicamente cada asociada para ajustarse mejor a la demanda continua de bayas. Por ejemplo, desde el año 1991 RAC opera en Baja California y la zona centro de México a través de BerryMex; con Maravilha Farms está en Portugal desde el 2006; gracias a las relaciones comerciales de Driscoll's con productores en el sur de España, ha llegado en 2011 hasta Marruecos, para cultivar con Atlas Berry Farms (RAC, 2018).

También está la compañía norteamericana A&W, que no es líder mundial del sector como Driscoll's y comercializa tomates, además de las fresas. A pesar de ser una empresa originada como negocio familiar, que ha logrado devenir en una sociedad productora y comercializadora de aliento transnacional durante las últimas tres décadas, todavía tiene una capacidad de expansión económica inferior a la de Driscoll's y su alcance territorial todavía es de carácter regional (México y Estados Unidos).

Las familias Andrew y Williamson (A&W) fundaron la compañía en 1986, cultivando tomates y sucesivamente fresas de invierno en Baja California. Durante toda la primera década de los años 2000 se ha expandido en varias zonas rurales de México: hacia el oeste, el centro y Baja California Sur. En el año 2005 se ha fusionó con Sundance Berry Farms,

empresa líder en la producción de fresas en California, comercializando así la frutilla durante todo el año.

A&W y Driscoll's, a través de BerryMex, ocupan con diversa intensidad tres tipos principales de esquema legal, disponibles en el territorio mexicano, para desarrollar la relación con los productores locales: compran la fruta desde empresas independientes; las involucran en una sociedad dotada de personalidad jurídica y con porcentajes variables de participación; y crean una asociación en participación, o sea un contrato por el cual una empresa concede a la otra, que le aporta bienes o servicios, una participación variable en las utilidades según lo acordado entre las partes (Ley General de Sociedades Mercantiles, 1934). Ambas transnacionales pueden intervenir en los procesos productivos de sus proveedores a través de la entrega de variedades patentadas y anticipando los costos de algunos factores productivos (fertilizantes, empaques, infraestructura para invernaderos), que se descontarán de la cuota final liquidada al productor, según lo acordado en cada caso.

Por su parte, los agricultores se encargan de cultivar y entregar toda la fruta ya empacada en fechas predeterminadas a los almacenes de las comercializadoras, asumiendo los costos y la organización de la producción, del trabajo agrícola, del enfriado previo en los cuartos climatizados del valle y el transporte de la fruta, que queda bajo su responsabilidad hasta la entrega final en las bodegas fronterizas de las comercializadoras. A estos últimos se suman los costos de los empaques, el *in & out*⁶ en los almacenes fronterizos y la comisión que corresponde a la comercializadora por el servicio de venta.

Los ritmos de la cosecha se establecen en base a las cantidades pedidas por las comercializadoras, que responden a su vez a las demandas de los clientes minoristas. En general, el volumen de producción se orienta según la tendencia de las curvas estimadas por diferentes variedades, construidas, por un lado, con el registro histórico del rendimiento semanal de la empresa y, por otro lado, siguiendo la proyección de la demanda basada en las ventas de los años pasados, a fin de no saturar el mercado y conseguir precios más elevados.

Finalmente, la comercializadora es responsable del control de calidad, de las actividades de mercadotecnia y de la venta de los productos a las distribuidoras minoristas. La liquidación de la cuota final a los productores se calcula sobre la base del precio de mercado y ocurre una vez realizada la venta, por lo general entre la tercera y la quinta semana, descontada del costo de los insumos anticipados por la comercializadora y de los ajustes debidos a entregas eventuales de fruta dañada o rechazada durante el control de calidad.

En particular, con el modelo de Driscoll's el agricultor recibe exclusivamente variedades propietarias, que tiene que destruir una vez que se cumpla con la cantidad de producción requerida por la misma comercializadora. También está obligado a entregar la frutilla en los

⁶ El *in & out* es un cobro de piso de bodega, que paga el productor al llegar su fruta al almacén fronterizo de la comercializadora. Incluye el servicio de descarga del transporte mexicano y de carga al camión norteamericano que llevará la fruta a los clientes minoristas.

cuartos fríos de la transnacional ubicados en el valle, pagando este servicio de almacenamiento y control de calidad. Además, según los testimonios recopilados, la comisión de la comercializadora llega a cubrir un porcentaje muy alto sobre la venta, particularmente en el caso de las fresas. La cuota final del productor se calcula con base en un estimado de los precios de mercado logrados por todos los proveedores en su conjunto, con la liquidación a cada uno de ellos de un promedio colectivo.

Además, la relación de la empresa asociada con BerryMex resulta muy estrecha y está caracterizada por una fuerte dependencia financiera y un control profundo de todo el proceso productivo, a tal punto que el proveedor actúa, efectivamente, más como un empleado que como agricultor. De hecho, el perfil de productor mayoritario entre los productores que entregan a Driscoll's es económicamente pequeño, y necesitan que se les faciliten muchos o casi todos los insumos productivos, lo cual alimenta una gran deuda que será descontada progresivamente del valor final de su liquidación. En definitiva, el desarrollo de variedades exclusivamente patentadas, junto a una gestión muy estricta de los diferentes tipos de acuerdos y contratos con los agricultores locales, permite a la corporación tener un control directo y profundo sobre el proceso productivo, organizado a gran escala y a nivel transnacional.

Al contrario, A&W maneja una comisión más baja para la venta de fresas y entrega plantas tanto públicas como privadas con una sola variedad patentada por ellos, que la empresa proveedora no está obligada a comprar. Tampoco se prevé la entrega exclusiva de toda la producción derivada de otras variedades que el agricultor decida implantar. No hay obligación de guardar la fruta en los cuartos fríos que la comercializadora maneja en el valle y alternativamente es posible conservarla en otros almacenes, entregándola, con transporte propio o rentado, directamente en la bodega de San Diego. La liquidación de la cuota que corresponde al productor se basa en el histórico exacto del precio de mercado alcanzado por cada *pallet* de cada empresa agrícola. La relación de deuda que se establece a partir del anticipo de algunos factores productivos por parte de la comercializadora puede ser muy variable, según la voluntad y la disponibilidad de inversión de sus proveedores, que son pocos y económicamente grandes.

A diferencia de Driscoll's, que preferentemente afilia los productores a la sociedad de BerryMex o utiliza la asociación en participación con un reparto de utilidades compartido, el modelo de relación recurrente con A&W es de productor independiente y comercializadora, que nada más cobra la comisión y tal vez anticipa una parte de las plantas y empaques.

La ventaja que Driscoll's ofrece a sus proveedores es que pueden conseguir un producto bien pagado, teniendo variedades altamente posicionadas en el mercado por su presentación estética y tamaño, con un control de calidad profundo. Además, tienen asegurada la venta, por su capacidad de comercialización durante todo el año, lo cual hace que la empresa sea una intermediaria fundamental para la gran distribución minorista. Prácticamente es muy estable en el mercado, ya que lo controla directamente a nivel mundial, y logra muy buenos

precios durante temporadas de cosechas particularmente alargadas, en comparación a lo que consiguen otras comercializadoras como A&W.

Por otro lado, Driscoll's gana mucho durante varias etapas del proceso productivo y comercial, porque, como se ha descrito antes, además de cobrar una comisión más alta, desarrolla varios servicios y operaciones que luego descuenta a sus proveedores. Consecuentemente, al pequeño o mediano agricultor le queda muy poco de la venta final y, en caso de algún imprevisto o de producción insuficiente, termina fuertemente endeudado con la compañía transnacional. Además, el profundo control del proceso productivo no deja mucha libertad a la visión empresarial del proveedor y, por el contrario, el gran agricultor quiere negociar directamente con los dueños de la comercializadora, decidir cómo manejar su propio negocio y escoger hasta cuando le conviene o no el trato establecido.

De todas formas, según los testimonios recopilados, solo son dos las empresas agrícolas en todo el valle que tienen independencia financiera completa, así como autonomía productiva y comercial. De hecho, esta condición de libertad requiere una disponibilidad enorme de capital de inversión y solvencia, con una producción lo más posible continua, para tener presencia en el mercado durante los 365 días. En definitiva, la clave para una sobrevivencia autónoma de los empresarios agrícolas reside en la capacidad de ser comerciantes además de productores, y sobre todo lograr una dimensión transnacional.

A pesar de que las dos transnacionales, Driscoll's y A&W, actúen de forma parcialmente diferente y comercialicen la fruta de productores con perfiles económicos diversos, ambas contribuyen, como fue anticipado por el estudio de Feder (1977), a una progresiva concentración económica y dependencia financiera de los actores agrícolas locales. Este proceso se desarrolla a través de una gestión muy centralizada de los flujos de producción y predeterminada por las tendencias estimadas de la demanda del mercado, finalmente controlado por unas pocas, pero grandes, marcas de distribución minorista como Walmart y Costco.

Éstas últimas simplemente reciben la fruta ya empacada y lista para su presentación en las estanterías de los puntos de venta minorista, definiendo los precios finales y subcontratando a otros actores económicos los costos y riesgos productivos y comerciales. Las cadenas de supermercados tienen muy claro el plan productivo de los proveedores, que envían fruta a través de las intermediarias comerciales. Les hacen, entonces, pedidos muy específicos, por grandes cantidades de un abanico de variedades, determinando fechas precisas de entrega. Además, envían esporádicamente auditores, adicionales a los ya pagados por las comercializadoras, para inspeccionar directamente en los ranchos de los proveedores las condiciones de inocuidad y averiguar irregularidades eventuales en la gestión productiva en su conjunto.

De hecho, la capacidad de absorber las mayores ganancias se queda finalmente en manos de las principales marcas de supermercados, como ha sido descrito por los teóricos del *food regime* (McMichael y Friedmann, 2007), configurando una cadena productiva y comercial del tipo *buyer driven* (Gereffi *et al.*, 2005). Un ejemplo notable del poder económico conseguido por las grandes distribuidoras minoristas (*retailers*) es representado

por Walmart, que sobresale ya desde inicio de los años 2000 en la clasificación de las primeras 500 corporaciones a nivel mundial publicada por la revista Fortune, con ingresos pares a 485 mil 873 MDD (Fortune, 2018).

Para estas marcas de distribución minorista, resulta esencial comprar a unos pocos grandes proveedores, que sean competitivos en términos de precios y sobre todo capaces de abastecer el mercado de forma continua. Por lo tanto, las compañías comerciales tendrán como objetivo mantener operaciones de suministro en distintos lugares del mundo, que ofrezcan temporadas complementarias de producción con el fin de convertirse en proveedores estratégicos para los grandes minoristas. Estas estrategias de expansión transnacional permiten aprovechar las ventajas competitivas de los territorios rurales, involucrando productores y trabajadores de diferentes áreas del mundo en la misma red corporativa, alimentando una dinámica de concentración económica en la gestión de los flujos productivos y de difusa dependencia financiera de las empresas agrícolas locales, sobre todo en el caso de las más pequeñas.

CONDICIONES LABORALES Y MOVILIZACIÓN ANTICORPORATIVA

Las transformaciones productivas descritas, relacionadas a la difusión del modelo californiano, determinan una reconfiguración del sistema laboral en el territorio mexicano similar a lo reportado para los campos estadounidenses (Garrapa, 2017; Holmes, 2013): siempre más caracterizado por ritmos de trabajo acelerados, jornadas particularmente largas y varias estrategias de ahorro en los costes laborales. La concentración económica se refleja en el desarrollo de un complejo sistema de intermediación, necesario para gestionar la gran masa de trabajadores ocupados en diferentes equipos, respetando el calendario y las cantidades previstas, limitando posibles acciones colectivas de protesta y reclamo. En este sistema multinivel se puede ubicar una parte de los casos de abuso de poder y acoso reportados por las jornaleras.

Finalmente, la intensificación de la competencia en el mercado agroalimentario internacional lleva a una competencia más intensa entre capital y trabajo, que constituye el factor clave en la organización de la producción y la reducción de los costes laborales.

En el Valle de San Quintín se ha verificado una leve mejora de las condiciones salariales y del número de afiliaciones al IMSS, por lo menos de los empleados en las plantas bases, derivados del paro masivo del marzo de 2015 y gracias a las complicadas negociaciones desarrolladas entre organizaciones de jornaleros, representantes institucionales y algunos patrones (Jaloma, 2016). Con la atención mediática capturada, a nivel nacional e internacional, durante el levantamiento y con el lanzamiento sucesivo del boicot a las frutillas de Driscoll's, ha habido una cierta intensificación de las auditorías efectuadas en los ranchos de las corporaciones transnacionales y de algunos de sus proveedores por parte de las grandes cadenas de supermercados interesadas en cuidar la imagen de sus tiendas y contrarrestar eventuales recaídas en los niveles de venta.

No obstante, el promedio anual del salario jornalero que se mantiene a nivel de pobreza y la falta de acceso real a las prestaciones sociales, entre ellas la atención sanitaria, siguen siendo una de las razones principales de descontento y migración de muchos jornaleros del valle, sobre todo hacia Estados Unidos. Entre la amplia lista de problemáticas reportadas en los testimonios de los trabajadores, destacamos sobre todo algunos aspectos fundamentales: el aumento salarial ha sido acompañado por un incremento en la carga de trabajo; continúa la acostumbre patronal de declarar en el talón de cheque un salario integrado que reduce su valor efectivo, ya que en la liquidación diaria van incluidas muchas prestaciones que deberían ser pagadas por separado y dependiendo de la antigüedad de la relación laboral.

Como nos explica detalladamente un jornalero y joven representante del SINDJA, los problemas no tienen que ver exclusivamente con los pequeños agricultores independientes (frecuentemente empleados de manera informal por los jornaleros, quienes les pagan, en efectivo o en cheque, al final del día o al concluir la semana de trabajo), sino también con las grandes corporaciones y sus afiliadas, por más grandes o pequeñas que éstas sean.

De hecho, no pagan como deberían, ni los pequeños productores afiliados, ni los grandes [...] Por ejemplo, si la ley dice que son ocho horas de trabajo, independientemente que sea destajo o que sea por horas. ¿Por qué después de ocho horas no se les paga dos, tres o cuatro pesitos más por caja a la gente? ¡Nadie se lo paga aquí! [...] Los empresarios se han agarrado al decir: “Yo te estoy pagando 150 pesos, cuando el salario mínimo es de 90”. Sí, pero pagan eso con todas las prestaciones incluidas y queremos ver desglosado ese salario, para saber cuál es su valor real. Como este talón de cheque acá, viene incluido todo eso: vacaciones, prima vacacional, aguinaldo, prima de antigüedad, reparto de utilidades, seguro social y el reparto dominical. Según ellos te los pagan a diario, pero es pura simulación para no tener responsabilidades al rato, con el mismo dinero que se gana el jornalero a diario. La ley no sanciona realmente el empresario, pero sí dice que éstas son prestaciones que no pueden ser incluidas en tu salario. Porque, por ejemplo, las vacaciones te las deben de dar cada año. La prima vacacional viene en conjunto con las vacaciones, es el 25% que te deben de dar cuando ya te vas de vacaciones. El aguinaldo ya es de cada año también. ¡Estas son las prestaciones de ley! Y esto te perjudica cuando te despiden, porque se supone que si eres despedido injustificadamente deben de pagarte tres meses de salario y si te corrieron a medio año te tienen que pagar tus vacaciones y te tienen que pagar tu prima vacacional y tu aguinaldo y tu prima de antigüedad. ¡Pero si aquí en los talones dicen que ya te lo pagaron, pues ya no te lo tienen que dar! Y además el salario que te dieron efectivamente de tu día de trabajo, respecto a lo que escribieron, es menos. ¡Es un robo total! Y todas las empresas lo hacen. Este talón es de BerryMex, ¡aquí dice compañía Moramex! (Jornalero y representante sindical, comunicación personal, abril de 2017, San Quintín).

También resulta recurrente el uso del *pase*; es decir, un permiso temporal que permite ocasionalmente el acceso a la atención sanitaria para los trabajadores que lo requieran, emitido por los empleadores y reconocido por los funcionarios del Seguro Social irregularmente, porque se basa solo en pocos días de cotización y no en una afiliación al IMSS correspondiente al período de empleo efectivo, como explica el jornalero y representante sindical citado antes.

El segundo tema principal es la afiliación al IMSS. Porque aquí se dan unos famosos pases, que es un papelito donde viene tu nombre como trabajador y con la firma del patrón, que autoriza que puedes recibir servicios médicos y si no llevas eso al IMSS no te dan atención. ¡Y los funcionarios hasta te lo sellan! [...] ¡Aquí nadie cotiza! Un trabajador cotiza como tres o cuatro días al mes como mucho, así para simular. Hay gente que lleva más de 10 años trabajando y que tienen cotizadas 20 semanas. Los que cotizan bien es una parte de A&W y una parte de BerryMex y los demás empresarios que están afiliados a BerryMex no cotizan ningún trabajador. El único que cotiza es la misma empresa BerryMex: algunos trabajadores cotizan, los de temporada no. Si los contratan por tres meses no cotizan, si trabajan de planta todo el año pues sí cotizan. También A&W no más hace una parte (Jornalero y representante sindical, comunicación personal, abril de 2017, San Quintín).

Como fue analizado en el párrafo precedente, las empresas agrícolas proveedoras, grandes o pequeñas, están encargadas de desarrollar el cultivo y la cosecha de la frutilla, asumiendo la organización de la mano de obra empleada. Las grandes empresas que entregan la fruta a A&W, reclutan y gestionan las cuadrillas de jornaleros de forma tendenciosa y en completa autonomía. En el caso de Driscoll's, según el testimonio del encargado para el reclutamiento de personal, las afiliadas más grandes aprovechan el servicio ofrecido por la misma BerryMex, mientras los productores más pequeños contratan y manejan en cuenta propia los pocos equipos de jornaleros que ocupan.

Como explica el vicepresidente de BerryMex Baja California en el siguiente fragmento de entrevista, la fórmula de sociedad en participación permite a la compañía productora grande, y consecuentemente a Driscoll's, conseguir potencialmente interesantes ahorros, incluso en los costos laborales.

Acá también tenemos el contrato de asociación en participación. Nosotros ponemos casi toda nuestra inversión al inicio, hacemos todos los insumos fuertes: los invernaderos, la tierra, túnel de plástico. Y el productor va poniendo a lo largo del cultivo: mano de obra, pesticida, fertilizante y el trabajo. El productor puede ser muy eficiente con el manejo de su personal y puede ahorrar dinero. Lo mismo con eficiencia de riego, de control de plagas. Entonces mientras que nosotros tenemos un costo muy fijo, ellos

tienen un costo variable. Sabemos lo que gastamos nosotros, pero no sabemos lo que gasta él. Puede tener muchos ahorros y ser un buen productor. Es un esquema interesante, que nos funciona muy bien y si ellos ganan dinero, nosotros ganamos dinero (representante corporativo, comunicación personal, marzo de 2017, Vicente Guerrero).

En este contexto laboral, las pocas empresas agrícolas que admiten la afiliación sindical de sus empleados tienen acuerdos con sindicatos corporativos⁷ que, además de aceptar el salario integrado descrito, sustraen automáticamente la cuota asociativa desde el pago del trabajador contratado, a través de una afiliación automática vinculada al contrato y generalmente desconocida por el mismo trabajador (Jaloma, 2016).

Además, empresas y enganchadores adoptan estrategias de sustitución progresiva de la procedencia de los jornaleros reclutados temporalmente, como respuesta a eventuales movimientos reivindicativos, ya que identifican negativamente la caracterización cultural y geográfica específica de los líderes comunitarios y trabajadores considerados más revoltosos. Por ejemplo, según el testimonio del encargado para el reclutamiento, BerryMex ha ido incluyendo en la red corporativa nuevos territorios de la montaña poblana y veracruzana, orientando su estrategia de reclutamiento a comunidades todavía ausentes en el Valle de San Quintín y que podrían ser potencialmente más trabajadoras, tranquilas y fieles a la empresa.

La selección de trabajadores originarios de comunidades indígenas rurales más retiradas confirma, como ha sido evidenciado por Tsing (2009), la importancia de las características culturales y sociales como elementos estructurales del actual *supply chain capitalism* que recurre a nichos de población social y económicamente marginados, para producir con costos reducidos gracias a una mano de obra fuertemente disciplinada.

A pesar de las estrategias de limitación del conflicto social y sindical, una parte del movimiento de jornaleros, todavía reunida en la Alianza de Organizaciones y el SINDJA, ha realizado caravanas durante el mes marzo de los últimos dos años 2016 y 2017, para seguir reivindicando la mejora de las condiciones de vida y trabajo en el valle, y para extender la acción del sindicato a otros territorios rurales del país.

Además, ha lanzado, durante diferentes etapas, convocatorias para el llamado ¡Día de Acción Global por San Quintín!, iniciativa a la que respondieron varios colectivos y organizaciones sociales activos en diferentes lugares de México y otros países, dando vida a una serie de iniciativas de boicoteo a las bayas de Driscoll's, desarrolladas frente a los

⁷ Los sindicatos que tienen contratos colectivos con empresas del valle son fundamentalmente: el Sindicato Nacional de Trabajadores, Obreros de Industria y Asalariados del Campo, Similares y Conexos, afiliado a la CTM; el Sindicato de Obreros, Campesinos, Cargadores, Operadores de Maquinaria en General, Similares y Conexos, afiliado a la CROM, así como con el equivalente incorporado a la CROC.

grandes supermercados de México y sobre todo de Estados Unidos⁸ (SINDJA, 2018). El siguiente fragmento de la entrevista emitida por un jornalero activo en el boicot explica sintéticamente el objetivo de la acción y la elección de la corporación comercial de origen californiana.

Driscoll's es una empresa transnacional que se acapara la mayor parte de la producción de *berry* aquí en el Valle de San Quintín. En BerryMex me pagaban a 18 pesos la caja de frambuesas. Cuando hicimos la Marcha de las dos Californias, según ellos subieron el sueldo, pero resulta que para ganar los 226 pesos teníamos que pisar mínimo 12 cajas, o sea simplemente fue un maquillaje, porque aumentaron el trabajo también. Además no te pagan más las horas extras, no te dan vacaciones, cuando termina el corte se acaba todo. ¿Por qué Driscoll's entonces? Bueno, porque BerryMex entrega todo a Driscoll's. BerryMex es muchísimas empresas pequeñas que hay en el valle, que producen fresas, frambuesas y arándanos y todo lo entregan a Driscoll's. Entonces Driscoll's es responsable de que haiga [sic] abusos dentro de estas empresas donde nosotros trabajamos. Por eso ¡Boicot Driscoll's! Y su producto lo vende en dólares. A nosotros nos da 20 pesos la caja cuando mucho, pero una caja de fresas que es orgánica allá vale como 48 pesos al menos. ¡Nosotros ganamos en pesos mexicanos y ellos ganan en dólares! (jornalero activista, comunicación personal, abril de 2017, Vicente Guerrero).

Desde el testimonio presentado y las acciones puestas en marcha por las organizaciones sociales y sindicales del Valle de San Quintín, emerge la forma cómo los trabajadores, lejos de ser factores productivos pasivos, constituyen más bien actores fundamentales y promotores de conflictos que se pueden dar a lo largo de la cadena, red o archipiélago (Ceceña y Ornelas, 2017; Gereffi *et al.*, 2005; Henderson *et al.*, 2002), productivo y comercial. A través de la coordinación con activistas y organizaciones de diferentes territorios, intentan reaccionar a las condiciones de explotación vividas, formulando iniciativas políticas de aliento transnacional (como en el caso del notorio ¡Boicot Driscoll's!) calibradas con base en el actual contexto económico local, siempre caracterizado por el papel dominante de las corporaciones transnacionales de las bayas.

⁸ En Estados Unidos destacan las iniciativas desarrolladas en las ciudades de Nueva York, Chicago, Pittsburgh, Houston, Dallas, El Paso, Los Ángeles y San Diego; en México las de Tijuana, San Quintín y Ciudad de México.

CONCLUSIONES

En el presente artículo se ha investigado la expansión del modelo californiano en el territorio rural mexicano a través del estudio de caso del Valle de San Quintín, aportando al análisis de este sistema agrícola que hasta ahora ha sido enfocado principalmente a contextos rurales estadounidenses.

Además, el Valle de San Quintín ha sido estudiado más por los procesos migratorios y las movilizaciones de jornaleros que lo han atravesado, que en términos de procesos económicos y de los impactos sociales derivados de la reciente expansión de las corporaciones californianas en la agricultura local. Por el contrario, en este texto se ha evidenciado que el valle está geográfica y económicamente mucho más integrado a Estados Unidos que a México. Su localización fronteriza ha encajado muy bien con la política agraria de corte neoliberal por su cercanía a los prósperos mercados de consumo estadounidenses y su orientación principal a la exportación. Además, ha sustentado la expansión territorial del capital norteamericano, proporcionando mano de obra y tierra baratas, con una débil regulación ambiental y laboral. Finalmente, ha influido en la dinámica de poblamiento y migración laboral, estrechamente vinculadas al ritmo de *californización* de la producción agrícola local.

La difusión de las bayas, con el respectivo modelo corporativo transnacional, representa el fenómeno más emblemático de cómo el valle constituye actualmente una prolongación productiva de California. De acuerdo a lo perfilado por Feder (1977) en el caso de la zona centro de México, también en el Valle de San Quintín el capital norteamericano ha desempeñado un papel pionero en la expansión de la producción fresera, con la creación de un sector agrícola local dependiente de la inversión y las decisiones extranjeras.

Como ya se ha observado para el territorio rural californiano en Estados Unidos (Garrapa, 2017), también en este enclave agroexportadora mexicana hay una creciente concentración económica en la gestión de los flujos productivos, una relación asimétrica entre agricultores locales y compañías comerciales transnacionales, una reconfiguración del sistema laboral hacia una intensificación de los ritmos de trabajo y la implementación de varias estrategias de ahorro por parte de los empleadores.

La investigación ha aportado también a los debates académicos sobre cadenas o redes de producción y comercialización, corporaciones transnacionales y regímenes agroalimentarios, intentando superar cierto fetichismo analítico de la mercancía (Bernstein y Campling, 2006) con el análisis de los procesos laborales y la acción de los trabajadores, entendidos no solo como factores productivos sino también como actores sociales titulares de derechos y promotores de iniciativas reivindicativas.

En el Valle de San Quintín, a pesar de las enormes ganancias conseguidas en el mercado estadounidense de las bayas frescas, ni los agricultores locales, grandes o pequeños, ni las compañías transnacionales, han mejorado sustancialmente las condiciones salariales y extendido el acceso a la protección social de los empleados, sobre todo los temporales, después del masivo paro laboral realizado en el marzo de 2015. Pero, a pesar de las

estrategias institucionales y empresariales de limitación del conflicto social y sindical, una parte del movimiento de jornaleros, todavía activa, ha llevado la responsabilidad de las condiciones de explotación vividas en el campo más allá del territorio agrícola, asignándola a la corporación comercial líder mundial del mercado de las bayas. En coordinación con activistas y organizaciones de diferentes territorios, han lanzado una lucha de aliento transnacional a través de la iniciativa ¡Boicot Driscoll's!, con acciones realizadas frente a los grandes supermercados de México y sobre todo de Estados Unidos.

Esto ha permitido que la red corporativa que involucra varios productores locales, considere el boicoteo a las bayas comercializadas por la compañía transnacional porque permite a los trabajadores denunciar las condiciones laborales vividas en varias empresas agrícolas que le entregan la frutilla. Además, con la acción de contrainformación desarrollada frente y adentro de los grandes supermercados, los jornaleros han llegado a identificar, aunque todavía no a denunciar claramente, el papel dominante jugado por las grandes cadenas de la distribución minoristas. Como han evidenciado los teóricos del *food regime*, éstas últimas tienen la capacidad de subcontratar los costos y riesgos productivos y comerciales a otros actores económicos, absorbiendo finalmente la mayor cuota de ganancia a través de la *Supermarket Revolution* (McMichael y Friedmann, 2007).

En las investigaciones antecedentes sobre el modelo agrícola californiano y la reorganización del trabajo en territorio estadounidense, se ha podido observar cómo la separación entre los propietarios de la tierra, empresas agrícolas y corporaciones transnacionales, combinada con la multiplicidad de los niveles de intermediación laboral, crean un contexto extremadamente complicado para los trabajadores, que en muchos casos no logran identificar a los actores económicos finalmente responsables de la explotación vivida en el surco. Por el contrario, las reivindicaciones de los jornaleros del Valle de San Quintín, expresadas a través del levantamiento, antes, y del boicot transnacional después, representan un logro notable en términos de conocimiento y acción colectiva, política y sindical, que puede tener importantes consecuencias en su potencial organizativo, más allá del territorio rural fronterizo específico.

REFERENCIAS

- Bernstein, H. y Campling, L. (2006). Commodity studies and commodity fetishism I: Trading Down. *Journal of Agrarian Change*, 6(2), 239-264.
- Bloomberg. (2018). Recuperado de <http://www.bloomberg.com>.
- Calleja, M. P. (2007). *Intermediarios y comercializadores*. Guadalajara: Universidad de Guadalajara.

- Camargo, A. (2015). *Migración y cambio religioso: la construcción de “nuevas comunidades” de indígenas migrantes en la frontera noroeste del país* [tesis]. Universidad Nacional Autónoma de México, Ciudad de México.
- Carton de Grammont, H. (2009). La desagrarización del campo mexicano. *Convergencia*, 16(50), 13-55.
- Carton de Grammont, H. y Lara, S. M. (2010). Productive restructuring and ‘standardization’ in Mexican horticulture: Consequences for Labour. *Journal of agrarian change*, 10(2), 228-250.
- Ceceña, J. L. (2013). *El capitalismo monopolista, los supergrupos y la economía mexicana*. México: Siglo XXI.
- Ceceña, A. E. y Ornelas, R. (2017). *Chevron paradigma de la catástrofe civilizatoria*. México: Siglo XXI.
- De la Garza, E. (2014). Empresas transnacionales, discusiones teóricas para su estudio. *Trabajo. Estrategias de relaciones laborales de las grandes corporaciones*, 8(12), 5-25.
- Driscoll’s. (2018). Recuperado de <http://www.driscolls.com>
- Espinosa, G., Ramírez, E., y Tello, A. (Eds.). (2017). *Vivir para el surco: trabajo y derechos en el Valle de San Quintín*. Ciudad de México: Universidad Autónoma Metropolitana-Unidad Xochimilco-División de Ciencias Sociales y Humanidades.
- Feder, E. (1977). *El imperialismo fresa*. México: Editorial Campesina.
- Fortune. (2018). Recuperado de <http://fortune.com/global500/walmart>.
- Gallardo, M. (2010). *Reestructuración productiva en la horticultura del Valle de San Quintín, Baja California, y su impacto en la generación de empleo de 1994 a 2008* [tesis de maestría]. El Colegio de la Frontera Norte, Tijuana.
- Garduño, E., García, E. y Morán, P. (1989). *Mixtecos en Baja California: El caso de San Quintín*. Tijuana: Universidad Autónoma de Baja California.
- Garrapa, A. M. (2017). Corporate food regime y jornaleros inmigrantes en la recolección de fresas en California. *Norteamérica. CISAN-UNAM*, 12(1), 233-264.
- Gereffi, G., Humphrey, J. y Sturgeon, T. (2005). The governance of global value chains. *Review of International Political Economy*, 12(1), 78-104.
- González, H. (2014). Specialization on a global scale and agrifood vulnerability: 30 years of export agriculture in México. *Development Studies Research*, 1(1), 295-310.
- González, H. y Calleja, M. (2017). *Dinámica territorial agroalimentaria en tiempos de glocalización*. Guadalajara, México: Universidad de Guadalajara-Universidad Autónoma de Chiapas.
- Henderson, J., Dicken, P., Hess, M., Coe, N. y Wai-Chung Yeung, H. (2002). Global production networks and the analysis of economic development. *Review of International Political Economy*, 9(3), 436-464.
- Holmes, S. (2013). *Fresh fruit, broken bodies: Migrant farmworkers in the United States*. Oakland, CA: University of California Press.

- Jaloma, E. C. (2016). *El movimiento laboral-comunitario de los jornaleros del Valle de San Quintín* [tesis de maestría]. Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales (FLACSO), México.
- La Jornada. (21 de marzo de 2015). Recuperado de <http://www.jornada.unam.mx>.
- Lara, S. M. (2003). La migración jornalera, antesala de las migraciones ilegales hacia Estados Unidos. *México Indígena*, 2(6), 6-12.
- Ley General de Sociedades Mercantiles*. Diario Oficial de la Federación, 4 de agosto de 1934. Recuperado de www.diputados.gob.mx.
- Lopez, M. F. (2011). *Places in production: nature, farm work and farmworker resistance in U.S. and Mexican strawberry growing regions* [tesis]. University of Santa Cruz, California.
- McMichael, P. y Friedmann, H. (2007). Situating the “retailing revolution”. En Burch, D. y Lawrence, G. (Eds.), *Supermarkets and Agri-food Supply Chains: Transformations in the Production and Consumption of foods* (pp. 293-330). Cheltenham, UK: Edward Elgar Publishing.
- Milenio. (27 de marzo de 2015). Recuperado de <http://www.milenio.com/politica>.
- Oficina Estatal de Información para el Desarrollo Rural Sustentable de Baja California (OEIDRUS). (2015). *Fresa 2015*. Recuperado de <http://www.oeidrus-bc.gob.mx>.
- Palerm, J. V. (2014). An inconvenient persistence: agribusiness and awkward workers in the United States and California. En Lorentzen, L. A. (Ed.), *Hidden lives and human rights in the United States: understanding the controversies and tragedies of undocumented immigration* (pp. 55-119). Oxford: Prager.
- Reiter Affiliated Companies (RAC). (2018). Recuperado de <http://www.berry.net>.
- Rubio, B. (2014). *El dominio del hambre. Crisis de hegemonía y alimentos*. México: Universidad Autónoma Chapingo/Colegio de Posgraduados-Universidad de Zacatecas/Juan Pablos Editor.
- Sagarpa. (2016). *Boletín de prensa s/f. Delegación estatal en Baja California*. Recuperado de <http://www.SAGARPA.gob.mx/Delegaciones/bajacalifornia/Boletines>.
- Servicio de Información Agroalimentaria y Pesquera (SIAP). (2016). *Atlas Agroalimentario, 2016*. Recuperado de <http://nube.siap.gob.mx>.
- Sindicato Independiente Nacional Democrático de Jornaleros Agrícolas (SINDJA). (2018). Recuperado de <https://despiertasanquintin.wordpress.com>.
- Tsing, A. (2009). Supply chains and the human condition. *Rethinking Marxism*, 21(2).
- Velasco, M. L., Zolniski, C., y Coubès, M. L. (2014). *De jornaleros a colonos: residencia, trabajo e identidad en el Valle de San Quintín*. Tijuana: El Colegio de la Frontera Norte.
- Warman, A. (2001). *El campo mexicano en el siglo XX*. México: Fondo de Cultura Económica.

24 Jornaleros agrícolas y corporaciones transnacionales en el Valle de San Quintín
Garrapa, A. M.

Zolniski, C. (2010). Economic Globalization and Changing Capital-Labor Relations in Baja California's fresh-produce industry. En Durrenberger, P. E. & Reichart, K. S., *The Anthropology of Labor Unions* (pp.157-188). Boulder, Co: University Press of Colorado.