

Tesis. Universidad Autónoma de Zacatecas.

Relaciones salariales en la agricultura latinoamericana (1970-2005). Contrastes con el mundo del trabajo urbano-industrial.

Acosta Reveles, Irma Lorena.

Cita:

Acosta Reveles, Irma Lorena (2008). *Relaciones salariales en la agricultura latinoamericana (1970-2005). Contrastes con el mundo del trabajo urbano-industrial* (Tesis). Universidad Autónoma de Zacatecas.

Dirección estable: <https://www.aacademica.org/irma.lorena.acosta.reveles/133>

ARK: <https://n2t.net/ark:/13683/pck7/hDS>



Esta obra está bajo una licencia de Creative Commons.
Para ver una copia de esta licencia, visite
<https://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/4.0/deed.es>.

Acta Académica es un proyecto académico sin fines de lucro enmarcado en la iniciativa de acceso abierto. Acta Académica fue creado para facilitar a investigadores de todo el mundo el compartir su producción académica. Para crear un perfil gratuitamente o acceder a otros trabajos visite: <https://www.aacademica.org>.

Universidad Autónoma de Zacatecas

“Francisco García Salinas”



Unidad Académica de Ciencia Política

Doctorado en Ciencia Política

Relaciones salariales en la agricultura latinoamericana (1970-2005).

Contrastes con el mundo del trabajo urbano-industrial

Tesis

que para obtener el grado de Doctor en Ciencia Política presenta

Irma Lorena Acosta Reveles

Director de Tesis:

Dr. Víctor Manuel Figueroa Sepúlveda

Miembros del comité evaluador:

Dra. Veronika B. Sieglin Suetterlin
Dra. María Elena Ramos Tovar
Dr. Guillermo Ray Guzmán Flores
Dra. María Guadalupe Pérez Martínez
Dra. Cristina Recéndez Guerrero

Zacatecas, Zac., octubre del año 2008

“El testigo del desamparo del otro lleva una responsabilidad. Su indiferencia contribuye a crear el clima moral necesario para la perpetuación del crimen. El crimen de la pobreza que nos lleva 100 niños por día al cielo de los pobres. Horror absoluto —sin remedio ni consuelo— a partir del cual todo se vuelve monstruosamente posible...”

“El hambre descubre que la vida no es de nadie. Cuando se mueren los hijos por ejemplo. Y no faltan en la Villa hombres y mujeres de la casta de Espartaco. Entonces todo se vuelve incertidumbre. Peligro. Porque los que deberían estar cercados por las fronteras de la pobreza, no se sientan a morir a lo largo de las líneas punteadas que demarcan un límite. Su vocación de sobrevivientes consiste —por el contrario— en desplazar esa frontera sin pausa, moverla como una cintura, tocarle los pechos para sentir la vida. Hay cierto olor a esperanza en la transgresión.”

Alberto Morlachetti, 2005

ÍNDICE

	Pág.
INTRODUCCIÓN.....	1
CAPÍTULO I	
PROCESOS LABORALES EN CURSO.	
FLEXIBILIDAD Y PRECARIEDAD EN EL CENTRO DEL DEBATE.	14
1. Cambios laborales en Latinoamérica durante la segunda mitad del siglo XX	16
1.1. La posguerra.	16
1.2. Desde los años setentas.	26
1.3. Recapitulando.	37
2. Versiones sobre los cambios en <i>el mundo del trabajo</i>	41
2.1. Enfoques y propuestas desde el desarrollo.	42
2.2. La percepción de algunos organismos internacionales.	49
3. Hacia una valoración que considere en su integridad la relación capital-trabajo	59

CAPÍTULO II	
LAS RELACIONES SALARIALES EN LA AGRICULTURA REGIONAL:	
UN PUNTO DE PARTIDA.	87
1. El estado de la discusión científica.	90
1.1. La circulación mercantil como eje del análisis laboral agrario.	96
1.2. Sobre la flexibilización y precariedad en el trabajo agrario.	110
2. Elementos para una interpretación alternativa.	118
2.1. Algunas precisiones de orden histórico y teórico.	125
2.2. Perfil productivo del agro regional hacia la década de los setenta.	131
CAPÍTULO III	
LA AGRICULTURA LATINOAMERICANA	
APUESTA AL MERCADO MUNDIAL.	143
1. Un modelo de crecimiento centrado en el potencial exportador.	144
2. La agricultura latinoamericana en tiempos de neoliberalismo.	147
3. <i>Agronegocios y agroexportaciones.</i> El modelo a seguir.	149
4. Evaluando los resultados.	156
4.1. Crecimiento.	156
4.2. Mercados.	165
4.3. Reforma territorial.	176
4.4. Aspectos sociales.	185

CAPÍTULO IV
ESTRATEGIAS EMPRESARIALES Y TRABAJO ASALARIADO

EN LA AGRICULTURA DE EXPORTACIÓN. MÉXICO, CHILE Y ARGENTINA.	194
1. Opciones y acciones de la empresa agrícola ante la competencia.	197
1.1. Sobre la competitividad.	199
1.2. Ventajas competitivas vs ventajas comparativas.	201
1.3. Variables críticas de la competitividad en la empresa agrícola latinoamericana.	204
2. Casos y evidencias.	210
2.1. El noroeste de mexicano.	212
2.2. Centro y norte de Chile.	230
2.3. La pampa argentina.	253
 CONCLUSIONES.	 275
 Bibliografía.	 291

This document was created with Win2PDF available at <http://www.win2pdf.com>.
The unregistered version of Win2PDF is for evaluation or non-commercial use only.
This page will not be added after purchasing Win2PDF.

INTRODUCCIÓN

El último cuarto del siglo XX trajo consigo sucesos de repercusión internacional que recrudecieron el estigma del subdesarrollo capitalista en América Latina. Tiempos de crisis y de cuestionamiento a las estrategias de crecimiento nacional, de relevo de acciones proteccionistas y subsidiarias por iniciativas de apertura comercial y financiera, de renovación en los métodos de gestión del Estado, y de reordenamientos drásticos en la base productiva. Todo lo anterior para poner, de nueva cuenta, las esperanzas de prosperidad del subcontinente en las bondades del mercado.

Por supuesto el ámbito rural, y el de la agricultura propiamente, participaron de lleno en estas transiciones haciendo suyos los postulados

del liberalismo económico. Postulados que en esta ocasión se hicieron acompañar de principios y recomendaciones prácticas de la escuela monetarista.

Uno tras otro, nuestros gobiernos cedieron finalmente al “canto de las sirenas”. Postrados por compromisos financieros y políticos añejos, convencidos acaso de que la gran empresa privada sería el motor del desarrollo rural, o seducidos por la promesa de proyección internacional a través del comercio agroalimentario en el marco de una división del trabajo a escala global; el hecho es que en estos días los campos latinoamericanos no han dejado de ser destacados ejemplos de inequidad y pobreza. Evidentemente el estado de cosas actual no es del todo responsabilidad del modelo agropecuario de aspiración trasnacional de los últimos lustros, pero sí que lo es su amplificación.

Concentrar los mejores recursos de cada país en ambiciosos proyectos *agroexportadores* ha sido una buena razón para tolerar la explotación abusiva de recursos naturales, restar importancia a los mercados domésticos y dejar a su suerte al productor campesino o de tipo familiar. Con tal orientación, no es de sorprender que el modelo de los *agronegocios*, desde la frontera norte de México hasta el sur de la

Patagonia Argentina, haya tenido un elevado costo social, laboral, ecológico y en materia de soberanía alimentaria.

En atención a estas preocupaciones, la inquietud inicial de esta tesis fue responder por qué en América Latina los trabajadores agropecuarios constituyen uno de los segmentos sociales que en mayor medida ha padecido el cambio de prioridades en las políticas agrarias. Más adelante, tras reparar en la diversidad de sujetos involucrados directamente en la producción agrícola y pecuaria en la región, optamos por restringir el objeto de conocimiento a la relación capital-trabajo (o vínculos salariales) en la agricultura latinoamericana, y seguir su evolución.¹ El marco de referencia temporal es el que corresponde a la reorientación del modelo de crecimiento agrícola hacia el mercado mundial en América Latina, después de la experiencia sustitutiva de importaciones; lo que nos sitúa en las tres últimas décadas, aproximadamente.

¹ Asumimos al trabajo y al capital como las clases sociales antagónicas en el orden socio-productivo vigente (capitalista). En el contexto teórico de la economía política crítica o marxista, las clases sociales se definen en función de la propiedad o la ausencia de medios de producción; condicionante primera —mas no exclusiva— de su rol en la generación de valor, y de la proporción del producto social que reciben en forma de salario o ganancia.

A partir de esta precisión el campo de estudio quedó circunscrito sólo a los trabajadores agrícolas que reciben remuneración por concepto de salario, independientemente de que la percepción sea monetaria en su totalidad o solo parcialmente. Desde esta óptica, pasa a ser secundario el tamaño de la unidad productiva en que estos trabajadores estén contratados, y que el empleo sea temporal o permanente. Y en los casos en que las tareas de postcosecha (de limpieza, selección, empaquetado y embalaje del producto) correspondan a la misma empresa agrícola o agroindustrial, sus trabajadores también quedan incluidos en esta categoría.

Así pues, para efectos de este documento, la denominación de *asalariados agrícolas* comprende a aquellos hombres y mujeres que realizan labores manuales en campos de cultivo, plantaciones tropicales, huertos e invernaderos. Y tal vez sea ocioso decirlo, pero quedan incluidos en esta categoría los niños² y los inmigrantes extranjeros, no obstante que su contratación se realice al margen o en contra de las leyes vigentes en cada espacio nacional.

² Menores de 15 años, de acuerdo a la Organización Internacional del Trabajo.

El esfuerzo se concentrará en responder si en su trayectoria reciente las relaciones salariales en el agro latinoamericano siguen un recorrido semejante al que tiene lugar en el ámbito del trabajo asalariado urbano-industrial. En ese sentido, el compromiso consiste en descifrar si las nociones de *flexibilidad* y *precariedad* que dominan el análisis social sobre temáticas laborales hoy en día, son adecuadas y suficientes para aprehender la dinámica salarial en el ramo agrícola. En caso contrario corresponderá revelar las especificidades del proceso.

Como hipótesis se sugiere que el desenvolvimiento de la relación capital-trabajo en el agro regional,³ desde la década de los setenta y hasta los primeros años del siglo XXI, sigue una trayectoria diferente a la de los nexos salariales (o capitalistas, como prefiera llamárseles) en el ámbito urbano-industrial en ese mismo lapso. Por lo tanto, hablar de *flexibilización* y *precarización*⁴ no resulta acertado para captar la realidad agraria. No negamos que la referencia a estos términos sea útil como punto de comparación, a efecto de asentar contrastes o establecer

³ Se pretende abarcar la geografía latinoamericana para observarla a modo de comunidad —o espacio unido en lo que le es común— sin desconocer que el fenómeno sujeto a observación presenta gran heterogeneidad entre países y al interior de los mismos.

⁴ Como procesos que tienden a la introducir la flexibilidad y precariedad en el trabajo.

afinidades en las formas en que se manifiesta la gravedad de la condición asalariada. Sin embargo la proposición es que ambas expresiones carecen de capacidad explicativa —en general— porque ignoran las asimetrías históricas y de contenido entre el despliegue del capitalismo industrial y el carácter tardío del capitalismo agrario en la región.

La razón fundamental para objetar la presencia de estos dos procesos —flexibilización y precarización— en la agricultura latinoamericana, en paralelo con el acontecer urbano-industrial, es que en las actividades agrarias la penetración del capital (y específicamente, la propagación de los vínculos salariales) no avanza al mismo tiempo ni con un ritmo similar al de otras ramas de la economía. Podemos decir además que las asimetrías no son sólo estructurales o productivas, son también de orden político y social. La mejor evidencia es que el punto de arranque en uno y otro caso no se corresponden en absoluto por lo que se refiere al posicionamiento del trabajador frente al capitalista. Por otro lado, las actividades agrícolas y del ramo industrial tampoco comparten paradigmas tecnológicos; lo que es relevante, ya que es en este recurso que se apoya el capital para inducir cambios de un determinado *patrón salarial* (o *modelo de relaciones salariales*). Es desde estas y otras

discrepancias que consideramos errada la percepción de que en la esfera del trabajo agrario transcurren procesos semejantes a los que operan en el sector de la transformación.

En otras palabras. Si en las actividades urbano-industriales es válido identificar la presencia de un patrón salarial previo, y a partir de ese parámetro de regularidad o normalidad sobrevienen cambios que implican pérdidas para el trabajador,⁵ cabe entonces hablar de un deterioro de las relaciones salariales. Este deterioro —o desplazamiento a la baja del salario y de las condiciones de contratación y/o de trabajo— es lo que suele caracterizarse como una tendencia a la flexibilización laboral, de la que resulta el empleo precario o precarizado. Sin embargo esto no ocurre en la agricultura por numerosas razones. Por ahora nos parece suficiente señalar que en el agro la consolidación de las relaciones salariales como vínculo que ocupa el lugar central en la creación del valor y como nexo social predominante, es relativamente reciente en los países Latinoamericanos.⁶ En efecto, en los años setentas el trabajo asalariado en la agricultura de América Latina era numéricamente menos significativo que otras formas de organización productiva; como la forma

⁵ En sus ingresos, prestaciones, estabilidad, intensidad o contenido de las tareas que realiza, jornada, etc.

⁶ Con las excepciones de Argentina y Uruguay.

social campesina, por ejemplo. Otro dato esencial es que desde su origen los nexos salariales en la agricultura han sido precarios, y en ningún momento dejaron de serlo. La presencia de empleos fijos, jurídicamente regulados, con ingresos suficientes para la reproducción del núcleo familiar y con ejercicio de derechos sindicales —por mencionar sólo algunos rasgos—, constituye la excepción y no la regla en los campos latinoamericanos.

Una vez que han quedado establecidos la pregunta de investigación, el objetivo general y la hipótesis como ejes articuladores de este documento, trazamos los objetivos particulares en función de las cuestiones que es preciso atender para despejar la interrogante planteada:

Primero. Conocer de la evolución de las relaciones salariales en el sector de la transformación en las últimas décadas, así como el contenido de los procesos de flexibilización y precarización que por lo regular se distinguen en esa evolución.

Segundo. Mostrar el estado que guarda la relación capital-trabajo en la actividad agrícola en el momento en que se pone en marcha el modelo agroexportador en América Latina.

Tercero. Argumentar por qué en ese momento, en el agro no rige un patrón de relaciones salariales semejante al que prevalece en la industria.

Cuarto. Determinar los rasgos que son comunes a las políticas agrarias regionales desde los setenta, sus motivaciones y resultados en el plano económico y social. Esto nos permitirá valorar el papel que juega el *modelo agroexportador* en el proceso de consolidación de las relaciones salariales agrarias.

Quinto. Observar en cuatro zonas representativas del capitalismo agrario regional el comportamiento típico del empresariado; reparando especialmente en las estrategias que adopta para potenciar su competitividad, así como sus implicaciones sobre el trabajo asalariado.

Puesto que la intención de este texto es respaldar a una proposición teórica a partir de: a) la caracterización de procesos históricos de alcance regional, b) el análisis comparativo, y c) la reinterpretación de evidencia empírica, los insumos de investigación son básicamente fuentes secundarias de tipo documental. Principalmente recursos bibliográficos y hemerográficos, informes institucionales, textos legislativos, estadísticas

nacionales y por grupos de países. Sólo por excepción recurrimos al uso de notas periodísticas u otros textos de coyuntura.

Para efectos de la exposición los resultados de la investigación se organizan en cuatro capítulos.

Dedicamos el primero de ellos a reconocer el escenario laboral latinoamericano, exponiendo en primer término los sucesos que marcan su evolución desde la posguerra hasta los primeros años del presente siglo. En un segundo momento relatamos cómo es que los gobiernos, instituciones y académicos, perciben estas transformaciones a través de términos como flexibilidad, precariedad y *déficit de trabajo decente*. En este recorrido nos apropiamos del concepto *patrón salarial* o *patrón de relaciones salariales* delineando su contenido concreto en dos momentos sucesivos por lo que se refiere al medio urbano-industrial; ello a efecto de verificar más adelante si estos dos momentos tienen alguna correspondencia con el ambiente agrario. El apartado se cierra una vez que proponemos las cuatro dimensiones que, desde nuestro punto de vista comprenden las relaciones capitalistas –o salariales—; dimensiones a partir de las cuales captamos el tránsito de un modelo de relación salarial

permanente y con certidumbre, a otro marcado por la flexibilidad y precariedad.

El capítulo segundo tiene una doble intención. Primero se trata de mostrar el estado de investigación sobre el trabajo asalariado agrícola en la región y sistematizar sus aportes más notables, en la expectativa de valorar su utilidad o límites para la investigación que aquí proponemos. Podemos anticipar que la revisión de la literatura nos llevó a tres conclusiones: a) Como objeto de investigación las relaciones entre el capital y el trabajo en el ramo agrícola no constituyen un tópico ampliamente visitado; b) los enfoques sobre el tema son fragmentarios, y en su diversidad, prestan demasiada atención a los desequilibrios que transcurren a nivel del mercado de trabajo, dejando de lado otras dimensiones de la relación salarial, y c) los investigadores suelen aceptar, de modo explícito o tácitamente, que la flexibilización y precarización en el agro transcurre en paralelo y a semejanza de las transformaciones del mundo del trabajo urbano-industrial. A partir de estas consideraciones en la segunda parte del capítulo se hace una propuesta teórica y metodológica como alternativa de análisis.

En el capítulo siguiente —el tercero— se sintetizan los cambios más significativos en la agricultura de América Latina desde el momento en comienzan a echar raíces las iniciativas nacionales de fomento a los agronegocios y las agroexportaciones. Aproximarnos al entorno socio-económico a través de indicadores en materia de producción y productividad, el comercio y la movilidad de la tierra, nos permitirá dar cuenta del avance del capitalismo agrario en la región al amparo del neoliberalismo, y mostrar de paso algunos de los costos más evidentes del “éxito macroeconómico”. Este capítulo tiene el sentido de mostrar el contexto histórico en que se inscribe nuestro objeto de estudio (las relaciones salariales agrarias) y los cambios estructurales que, dialécticamente, condicionan su evolución.

Para el último capítulo nos propusimos explorar de cerca las experiencias de tres países, en algunos de sus polos agrícolas destacados por su posición en el mercado mundial. Es la parte más amplia del trabajo y la más rica en evidencia empírica. Ahí establecemos en principio lo que hemos denominado las variables críticas de la competitividad empresarial en el agro latinoamericano. Enseguida examinamos en algunos casos concretos, las estrategias específicas del

capital agrario para enfrentar el reto de producir más y mejor. Desde luego, en cada caso lo que nos interesa es valorar la dinámica en tanto transición — o consolidación— de los nexos salariales, de ahí que sea necesario tener claridad en los puntos de partida y de llegada. A partir de estos casos concretos es que podremos comparar la transición salarial agraria con su referente urbano industrial. Los casos elegidos para el análisis son el Valle de San Quintín en el Municipio de Ensenada Baja California, donde se produce tomate (*Lycopersicum esculentum*) para exportación; la producción de uva de mesa (*Vitis vinífera*) en las provincias de Copiapó y Cachapoal, en Chile. Y finalmente la pampa argentina, donde el cultivo de soja (*Glycine max Legumbre*) en su variedad transgénica Roundup Ready,⁷ viene a revolucionar la agricultura chacarera.

Al término del cuarto capítulo esperamos estar en condiciones de resolver la cuestión central que nos ocupa, de ello daremos cuenta en el apartado de conclusiones.

⁷ Conocida comúnmente como RR, patentada por la empresa trasnacional Monsanto.

This document was created with Win2PDF available at <http://www.win2pdf.com>.
The unregistered version of Win2PDF is for evaluation or non-commercial use only.
This page will not be added after purchasing Win2PDF.

CAPÍTULO I

PROCESOS LABORALES EN CURSO. FLEXIBILIDAD Y PRECARIEDAD EN EL CENTRO DEL DEBATE

La expulsión de amplios sectores de la población económicamente activa al margen de las actividades salariales y el menoscabo de la condición obrera, son dos fenómenos cruciales del acontecer laboral en todo el mundo a principios de este tercer milenio. En Latinoamérica particularmente, ambos procesos ganan importancia a partir de la década de los ochenta. Lo que no es casual si asumimos que el trabajo no sólo es el eje ordenador de la vida social, sino que es ante todo, el ámbito privilegiado de reestructuración del capital en tiempos de crisis. Por esta razón, para esta primera parte de la investigación nos planteamos delinear los procesos más destacados del escenario laboral latinoamericano en el

último medio siglo y las percepciones dominantes en torno de los mismos. El objetivo es demostrar que los vínculos entre el capital y el trabajo, es decir, las relaciones salariales o capitalistas, han sufrido alteraciones importantes en diferentes dimensiones o ámbitos, no sólo en la esfera del mercado laboral, no obstante que este es el espacio que ha merecido la mayor atención de analistas y políticos.

La proposición que guía este primer capítulo consiste en que, tratándose de la relación capital-trabajo, el origen de los cambios que se expresan en la esfera de la circulación mercantil —o del mercado laboral—, ha de hallarse en el ajuste sustantivo de los mecanismos de extracción de plusvalor en este momento particularmente crítico para el desarrollo del capital. De este ajuste es que resulta un cambio en los parámetros de distribución de la riqueza entre la clase capitalista y la clase trabajadora, en favor de la primera; proceso que toma la forma de un nuevo *modelo o patrón de relación salarial*.

Para abordar el problema comenzamos con una exposición sucinta de los cambios cuantitativos y cualitativos del *mundo del trabajo* a partir de la posguerra en la región latinoamericana. Enseguida sintetizamos las posturas más representativas al respecto, destacando los análisis en torno a

la *flexibilidad laboral y el trabajo precario*. Enfatizamos estos dos fenómenos por ser los que actualmente acaparan la atención de investigadores y actores políticos, pero además porque en su momento vamos contrastar este marco general con su referente en la agricultura latinoamericana. Finalmente, a manera de proposición teórica, llamamos la atención sobre cuatro dimensiones inherentes a las relaciones salariales; dimensiones en las que consideramos es preciso detenerse en afán de captar íntegramente sucesos como la flexibilización y la precarización.

1. Cambios laborales en Latinoamérica durante la segunda mitad del siglo XX

1.1. La posguerra

La reacción a la crisis del capitalismo que se inició a fines de la década de los veinte del siglo pasado, y que se prolonga en el periodo de entreguerras, consistió en adoptar una estrategia de impulso al crecimiento nacional comandada por el Estado. Desde ahí, esta entidad se erigió en rector de la vida económica y en administrador por excelencia de los conflictos políticos, sociales y de clase.

Esta estrategia de crecimiento centrada en la intervención del sector público, la inclusión social y la redistribución del ingreso por la vía del

empleo asalariado, llegó para sustituir al paradigma liberal decimonónico. Su respaldo estructural fue el régimen de producción *ford-taylorista*, la expresión material y social más contundente de la segunda revolución científico-técnológica. Este modelo productivo y de organización laboral concebido por Frederick W. Taylor se introdujo inicialmente en la industria automotriz. Su principio rector fue *la administración científica del trabajo* para racionalizar al máximo el espacio industrial, vía mecanización y separación de las tareas entre personal operario y directivos; arreglos que garantizaban el máximo control de cada una de las fases de la producción.¹

Precisamente, al desarrollo de las fuerzas productivas que hizo posible el tránsito del capital a su fase imperialista, al manejo monopólico de esa tecnología, y a la organización del trabajo que conlleva este paradigma productivo, se debe la posición hegemónica de los Estados Unidos en los decenios subsiguientes. Una posición que fue reforzada institucionalmente con las instancias supranacionales que se crean en los primeros años de la posguerra: organismos financieros para la

¹ Para más detalles se puede consultar a Fernández Castaño, Gabriel. “El porvenir del trabajo. Tendencias y contradicciones”, en Julio Anguita y Armeni, Rittana. *El libro de las 35 horas*. Editorial El viejo topo, España, 2001. Versión electrónica disponible

reconstrucción, para la alianza militar, el comercio, la pacificación y el respeto a los derechos humanos. De ahí también la difusión de un paradigma ideológico y un orden socio-económico en occidente que cierran filas frente a lo que se observa como la amenaza expansionista del socialismo, desde Europa del Este.

En última instancia, la implementación de este modelo de organización del trabajo —con el *modelo específico de relaciones salariales* que históricamente le corresponde— sustentó la rentabilidad del capital imperialista en su *época dorada*, y en América Latina fue en gran medida responsable de un periodo de extraordinario crecimiento con progreso en el bienestar social, a partir de la década de los cuarenta.

Los proyectos de crecimiento de los Estados-Nacionales latinoamericanos en esos años y hasta los setentas, tuvieron como eje el mercado doméstico, la regulación estatal en alguna medida distante del mercado mundial y la conciliación de clases por la vía político-institucional.² Una versión adoptada y adaptada de la fórmula keynesiana y el Estado benefactor propios de las zonas capitalistas desarrolladas,

en: www.izquierda-unida.es/Publicaciones/Libro35Horas/libro35h1.htm Consultado el 12/08/2005.

² Hirsch, Joachim. “¿Qué es la globalización?” Revista *Realidad Económica* núm. 147, Argentina. 1997.

caracterizados por recurrir a la producción masiva y en serie, en empresas de gran escala y mecanizadas. Y donde resultó esencial la propagación del empleo asalariado como aliciente de la demanda agregada, contando con el auspicio directo del sector público.

Así pues, la política económica en el subcontinente se consagró a impulsar el sector de la transformación con bienes de capital y procesos productivos importados, sirviéndose de la abundancia y el bajo precio de la mano de obra nativa, animando la movilidad poblacional hacia las urbes y descansando en la transferencia de valor desde las ramas económicas del sector primario. Y puesto que el consumo creciente de la clase trabajadora se apreciaba como componente clave del engranaje macroeconómico, mecanismos redistributivos del ingreso lo alentaban. Las entidades gubernamentales tuvieron a su cargo esa responsabilidad y, de hecho, su patrimonio y atribuciones crecieron radicalmente en unos cuantos años.

Durante algunas décadas los efectos de aquellos proyectos nacionalistas que ahora suelen ser acusados de dispendiosos, se dejaron sentir en el plano macro y microeconómico. Creció la producción y la productividad, se expandió la oferta de puestos de trabajo, mejoró el poder adquisitivo de empresas y familias, y en última instancia, se fortaleció el

mercado interno. Época propicia para la formación de un sector social de ingresos medios y para la participación política activa de amplios segmentos de la población. Una bonanza que aparecía como afortunada convergencia de intereses entre clases antagónicas e irreconciliables.

Evidentemente el contrapeso ideológico y político de la alternativa socialista, la fortaleza que experimentó entonces el movimiento obrero internacional con sus alcances en sindicalización, y su influencia materializada en pactos sociales, leyes y concesiones del sector público, son testimonio de un segmento de poder, inédito hasta entonces para la clase trabajadora. El presupuesto gubernamental que en aquella época se destinó a políticas sociales generalizadas o universales³ fue su más palpable evidencia. A su vez, estas conquistas tuvieron el efecto mediato de retroalimentar el posicionamiento del sector obrero y su capacidad de negociación frente al capital, con el Estado como mediador.

³ A diferencia del periodo posbélico, cuando regía la premisa de la *responsabilidad social* del Estado, en tiempos de neoliberalismo la política social se caracteriza por ser *selectiva* y *asistencialista*. Lo primero, por definir a sus beneficiarios como población en riesgo o vulnerable; y lo segundo, por orientarse a compensar sólo algunas de sus carencias. Ver más en Rodríguez Camacho, Marco A., *Nuevo enfoque de las políticas sociales en América Latina*, Publicado por la Escuela Superior de Trabajo Social, Universidad Autónoma de Sinaloa, México, 2003. Disponible en www.uasnet.mx/ests/politicassociaallatina.html Consultado el 11/12/2005

En la dinámica de este modelo económico centrado en el mercado interno y a cargo de un Estado rector e interventor, las décadas que siguieron a la segunda guerra mundial —y hasta los sesenta— fueron excepcionalmente favorables para diseminar en Latinoamérica la producción bajo criterios capitalistas⁴ en las zonas urbanas, y para sumar al ciclo del capital formas de organización del trabajo ajenas a este *modo de producir*, tanto en el campo como en las ciudades. El Producto Interno Bruto (PIB) promedio de América Latina llegó a tasas de crecimiento superiores al 5.0 % anual a lo largo de las décadas de los cincuenta, sesenta y setenta; en todo caso, índices de crecimiento por encima del aumento en la Población Económicamente Activa (PEA).⁵

Para este periodo los datos sobre ocupación no son comparables en su diseño metodológico con los que hoy en día se elaboran, pero al tomar como base la PEA, análisis macroeconómicos de origen diverso convergen en que el mercado de trabajo no mostraba tasas de desempleo abierto que constituyeran un problema alarmante.⁶ Ello a pesar de la incorporación

⁴ Aquella que se apoya fundamentalmente en el trabajo asalariado.

⁵ Salvo indicación contraria, los datos de este capítulo corresponden a la Comisión Económica para América Latina (CEPAL), *Anuario estadístico para América Latina y el Caribe 2003*, Naciones Unidas, Santiago de Chile, 2004.

⁶ Organismos como la CEPAL, la OIT y la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE) han documentado que el problema del desempleo en

masiva de la mujer al trabajo fuera del hogar, la expansión demográfica y el aumento de la migración campo-ciudad, que favorecen la concentración de la población en edad de trabajar en torno a los polos industriales. En ese sentido se puede hablar de un sector importante de trabajadores en calidad de ejército industrial de reserva y otro sector sin acceso al empleo asalariado, ambos en ascenso, pero que en términos económicos y políticos resultaron manejables.

Lo que hoy se conoce como *empleo formal o estructurado*⁷ aumentó en ese lapso su participación en la PEA de 32 a 47% respecto a la ocupación total, con la inclinación a concentrarse en las ramas de la transformación; sin embargo, su capacidad nunca fue tal, como para dar cabida a todos los demandantes de un puesto de trabajo. La estrechez de oportunidades laborales dio la pauta para que el empleo que ahora se conoce como *informal*⁸ se expandiera simultáneamente.

los países de América Latina se acentúa a partir de los ochentas, lapso que corresponde a la introducción de políticas de ajuste estructural en la región.

⁷ Expresión acuñada por la OIT a principios del decenio de 1970 para referirse a las actividades de producción, comercio y servicios que operan con registro legal y participan del régimen de seguridad social. OIT, *Employment, Incomes and Inequality: A Strategy for Increasing Productive Employment in Kenya*, Ginebra, 1972.

⁸ De conformidad con la CEPAL quedan al margen del sector formal, o en la informalidad los trabajadores por cuenta propia y familiares no remunerados, la microempresa que emplea hasta cinco personas y el empleo doméstico. Rosenbluth,

En el caso de la actividad agropecuaria, la relación entre el polo moderno que demandaba trabajadores asalariados y el sector campesino o comunitario —dominante en términos numéricos—, no sufrió variaciones significativas en ese lapso. Crecieron ambos con tasas anuales bajas y con una merma gradual de su peso relativo en la ocupación global. Ahora mismo, la mano de obra asalariada en la agricultura no supera al trabajo no remunerado —sea familiar o comunitario— en los campos del subcontinente, según informes de la CEPAL.⁹

Por su parte, la productividad media del trabajo, apreciada como el cociente entre el producto nacional y la cantidad de ocupados, se expandió también a un ritmo elevado en lo general. Sólo las actividades agropecuarias reportaron un aumento modesto en la productividad laboral promedio, un hecho estrechamente vinculado al predominio de las explotaciones agropecuarias de tipo familiar, dependientes de apoyo y recursos del sector público para su tecnificación. Es hasta la década de los ochenta cuando se reduce la brecha productiva entre sectores, pero todavía

Guillermo “Informalidad y pobreza en América Latina”, *Revista de la CEPAL* núm. 52, Santiago de Chile, abril de 1994.

⁹ Sobre este punto volveremos en el capítulo siguiente.

este indicador para el agro llegaría sólo a la cuarta parte respecto de los rubros de la transformación, comercio y servicios.

En relación a los ingresos laborales, entre 1960 y 1980 la participación de los salarios en el PIB regional se mantuvo en torno al 35%, a pesar del aumento de porcentaje de asalariados en la ocupación total; lo que indica que el conjunto de los asalariados participó solo parcialmente en el aumento de la productividad.¹⁰ Con todo, la certidumbre y estabilidad en el empleo, los contratos por tiempo indefinido, el salario indirecto —vía prestaciones— y el acceso a derechos laborales como la sindicalización o jornada de trabajo máxima, se difundieron ampliamente hasta perfilarse como *la forma típica o regular de relación capital-trabajo en las zonas urbanas*, al calor de los proyectos de industrialización sustitutiva de importaciones.

En este *patrón de relaciones salariales*, la remuneración del obrero consiste en la suma del salario directo, el componente indirecto aportado por el empleador a manera de prestaciones y los servicios públicos suministrados por el Estado *desarrollista*. Y en su conjunto, estas

¹⁰ Weller, Jünger. “Los mercados laborales en América Latina. Su evolución en el largo plazo y sus tendencias recientes”, Serie *Reformas Económicas* número 11, CEPAL, Santiago de Chile, 1998. p. 20. Disponible en: www.eclac.org/publicaciones/xml/4/4274/lcl1160e.pdf Consultado el 10/10/2007.

percepciones captadas por el jefe de una familia obrera, por lo regular numerosa, sí alcanzaban para: a) resolver las necesidades de reposición cotidiana de la energía del obrero; b) la reproducción de un hogar-familiar a lo largo de su ciclo vital, y c) solventar el reemplazo generacional de la fuerza de trabajo.¹¹ Estos procesos transcurrían sin que fuera una necesidad apremiante la incorporación de otros miembros del núcleo familiar a la actividad económica, en busca de ingresos complementarios.

Diversos estudios concuerdan en que los desequilibrios en el mercado de trabajo se manifestaron en esa época en forma de subempleo¹² e informalidad, mas no al punto de constituir una preocupación política de primer orden por la presencia de instrumentos y programas públicos redistributivos del ingreso. Además la demanda agregada en expansión asimilaba —por el lado del consumo de bienes y servicios— a trabajadores independientes y a productores de subsistencia que no ofertaban normalmente su fuerza de trabajo en el mercado. El desempeño gubernamental hacía posible incluso que estos sectores marginales

¹¹ Acosta Reveles, Irma Lorena. “Reproducción precaria en los hogares mexicanos, un marco de referencia.” En *Revista Observatorio de la Economía Latinoamericana*, número 86. Grupo Eumed.net, Universidad de Málaga, España. Octubre 2007. Disponible en: www.eumed.net/cursecon/ecolat/mx/2007/ilar.htm Consultado 10/10/2007

tuvieran acceso a artículos de consumo básico y servicios públicos subsidiados, y eventualmente a créditos preferenciales. Una situación compleja que la Organización Internacional del trabajo (OIT) caracterizó como un proceso simultáneo de incorporación y exclusión social.¹³

1.2. Desde los años setentas

Es en medio de la crisis mundial de los años setenta que el capital induce cambios sustantivos en el *patrón de relaciones salariales* que había regido en la posguerra, valiéndose de los recursos que provee el progreso tecnológico en ese momento. Bajo la presión de constreñir los costos de producción e intermediación al mínimo posible y de llevar la competencia a un nivel más elevado, emergen en los polos desarrollados del mundo *nuevos modelos productivos y organizacionales*, presumiblemente superiores en términos de eficiencia y rentabilidad al modelo ford-taylorista.¹⁴

¹² De acuerdo con la CEPAL, se registra como población subocupada o subempleada aquella que se ubica en las actividades de baja productividad y bajos ingresos.

¹³ OIT-PREALC. *Empleo y equidad: el desafío de los 90*, Ginebra, 1991. p. 2.

¹⁴ Neffa, Julio César. "Crisis y emergencia de nuevos modelos productivos", en De la Garza Toledo, Enrique (Comp.) *Los retos teóricos de los estudios del trabajo en el siglo XXI*, Colección Grupos de trabajo CLACSO, Buenos Aires, 1999. Disponible en www.clacso.org/wwwclacso/espanol/html/libros/garza1/lgrup01.html Consultado el 15/10/2007.

En estos modelos o paradigmas productivos¹⁵ —calificados como *flexibles* para oponerlos a la *rigidez* del esquema fordista— reside el principio de renovación y adaptación dinámica de la empresa, tanto en el plano científico-tecnológico como del ordenamiento laboral.

En su diversidad, los modelos de producción calificados como *flexibles* confluyen en cuanto exaltan los beneficios de implementar *estrategias empresariales de gestión mano de obra*¹⁶ que involucren al trabajador en el interés —*visión y misión*— de la empresa. Una nueva cultura laboral cuya filosofía es:

La necesidad del trabajo en equipo, con mayor participación de los trabajadores, poniendo al servicio de la empresa su saber explícito e implícito, y de una nueva cultura laboral con identidad del trabajador con su trabajo y con la empresa, es decir, la ideología de que el enemigo ya no está en la gerencia sino en el mercado, en las otras empresas competidoras. (...) El repertorio de dichas formas organizativas es muy amplio y en constante renovación (círculos de calidad, trabajo en equipo,

¹⁵ En la caracterización de los paradigmas productivos emergentes —su denominación y contenido— no hay uniformidad, pero son recurrentes en los análisis el *neofordismo* o *posfordismo*, la *especialización flexible*, la *producción magra o ligera* (PM) con variantes como el *hondismo* o *toyotismo*, el *kalmarismo* sueco, la *reingeniería norteamericana* y el *neotaylorismo* o *taylorismo* digitalizado. Una síntesis de los enfoques más representativos la ofrece De la Garza Toledo, Enrique. "Epistemología de las Teorías sobre Modelos de Producción" en De la Garza Toledo (Comp.), *Ibid.*

¹⁶ Algunos autores se refieren a este recurso como *tecnologías blandas* o *de gestión* porque se fundan en conocimientos de nivel administrativo y organizacional para desarrollar todas las habilidades de los recursos humanos; especialmente de aquellos encargados de la producción directa.

células de producción, justo a tiempo, control estadístico del proceso, control total de la calidad, reingeniería, etc.).¹⁷

Cabe subrayar que las estrategias de gestión de mano de obra se extienden al plano político e institucional, en la medida que implican revocar preceptos legislativos y convenios sindicales que les son incompatibles. Frente a estas iniciativas del empresariado, Consuelo Iranzo explica que:

El comportamiento empresarial predominante en América Latina respecto a los sindicatos en los procesos de reestructuración ha sido el de marginarlos en la medida de lo posible, de todo lo que concierne a las decisiones sobre el cambio tecno-organizativo (...). Los programas de mejoramiento suelen ser presentados como asépticos, como asuntos que están fuera del ámbito de las relaciones laborales, y que por ende, escapan a la injerencia sindical. *Son proyectos que reclaman una incorporación de carácter individual y no colectiva, a pesar de que pretenden constituirse sobre la base de la aceptación del conjunto de la empresa.*¹⁸ (Subrayado nuestro).

Otra faceta de este proceder empresarial ha consistido en presionar a los Estados latinoamericanos —y de otros países subdesarrollados— para

¹⁷ De la Garza T., Enrique. *Los dilemas de los nuevos estudios laborales en América Latina*. Ponencia presentada en la Primera Reunión subregional de ALAST. Cochabamba, Bolivia, 14 de noviembre del año 2002. p. 10. Disponible en: <http://docencia.izt.uam.mx/egt/congresos/bolivia.pdf> Consultado el 25/10/2007.

¹⁸ Iranzo, Consuelo. “Estrategias de gestión de mano de obra en América Latina” en *Papeles de Población*, núm. 15, UAEM. México, 1998. P. 28. Disponible en: <http://redalyc.uaemex.mx/redalyc/pdf/112/11201502.pdf> Consultado el 29/10/2007

avalar modalidades de empleo, contratación y uso de la fuerza de trabajo, en menoscabo de las remuneraciones, el bienestar y la salud psicofísica de los trabajadores. Una tarea que por cierto, nuestros gobiernos han asumido con diligencia.

El desplazamiento de la base material de la producción capitalista hacia parámetros *flexibles* se nos ofrece como un tránsito tecnológico positivo y necesario, sin confesar que conlleva severos ajustes en la esfera laboral y en el orden social en su conjunto. Desde luego, tampoco se revela que el contenido de este reordenamiento socio-económico no es políticamente neutro. En esta transición yace la exigencia de potenciar la capacidad productiva del trabajo, en la expectativa de lograr una cuota mayor del mercado global, por la ganancia y para el desarrollo capitalista. Y no cabe esperar una racionalidad diferente en el modo de disponer de los factores de producción, mientras sea el capital —como clase— quien se arroge el poder de decidir sobre las prioridades en el desarrollo científico-tecnológico, su destino y sus beneficiarios.

En Latinoamérica, el paso de un modelo de economía parcialmente protegida a otro que se lanza a competir en el mercado mundial (eje de la agenda neoliberal) responde, lo mismo que el cambio de patrón de

relaciones salariales y la promoción de los nuevos modelos productivos, a las exigencias del capital en su proceso de rehabilitación.

Ahora es claro que esta reorientación de la estructura productiva latinoamericana arrojó pérdidas en los indicadores macroeconómicos y de orden laboral desde sus primeros años. Un dato contundente es la contracción en el ritmo del crecimiento, que sitúa el PIB medio anual en la región en 0.5% y 1.8% durante el primero y segundo lustros de los ochenta, respectivamente.

La desaceleración de la actividad económica tuvo su correlato en la capacidad de absorción de trabajo asalariado en la empresa privada y en el sector público. Un declive que no fue posible contrarrestar ni siquiera con un tipo de cambio favorable a las ramas de exportación.

Sobre el comportamiento del empleo a partir de los ochenta Enrique de la Garza Toledo y Ludger Pries hacen notar que:

En América Latina el trabajo no asalariado, sobre todo el trabajo familiar y por cuenta propia, siempre ha mantenido un peso importante y, a partir de los años ochenta, aumentó su peso relativo. En este contexto, es importante el hecho de que la “clase económica” de los trabajadores no se segmenta clara y establemente según el tipo de empleo, sino que trabajo domiciliario, trabajo asalariado y trabajo por cuenta propia

frecuentemente representan estaciones transitorias dentro de las mismas trayectorias laborales de los trabajadores.¹⁹

En la esfera del sector público, los mismos autores precisan que, a partir de los ochentas y hasta la mitad de los noventas, el empleo público tiende a estancarse y mostrar una tendencia decreciente en contraste con las décadas anteriores, cuando crecía a razón de 6% a 10% por año.²⁰

Por fortuna, las políticas de contención demográfica cumplieron en ese lapso con atemperar el aumento *natural* de la oferta de trabajadores, pues la tasa de crecimiento de la población en edad de trabajar fue menor que en las décadas previas.²¹ Aun con ello, la oferta de fuerza de trabajo crecía a una velocidad media anual de 3% en la región, superando en todo caso el crecimiento anual promedio del producto regional (1.2% en ese decenio). Es así que en un entorno de depresión de los mercados nacionales, altos índices inflacionarios y un menor ritmo en la actividad económica, los ingresos reales del sector obrero sufren una contracción significativa:

¹⁹ De la Garza T., Enrique y Pries, Ludger. “Trabajo y trabajadores en el cambio social en América Latina, En *Revista entre Polis y Mercado*, UAM-I. 2001. p. 7. En: <http://docencia.izt.uam.mx/egt/publicaciones/articulos/trabajotrabajadores.pdf> Consultado el 12/10/2007.

²⁰ Ibid. p. 6.

²¹ A partir de 1980, la PEA se mantuvo en un nivel de alrededor de 40% respecto al total de la población. Ibid. p. 5.

De acuerdo a PREALC (1991) se produjo un deterioro generalizado de los salarios: 14.5% en el caso de la construcción; 15.4% en la industria y 28.3 % en el caso de la agricultura. El salario real mínimo promedio regional se encontraba en 1990 en el 67.5% de su nivel en 1980. La caída de los ingresos reales del sector informal urbano (29% del total de trabajadores urbanos) alcanzó el 42% durante la década.²²

La estructura productiva industrial avanzó en su proceso de recomposición, de modo tal que era cada vez menos dependiente de la incorporación de trabajadores en masa. Y en alguna medida sucesos de alcance mundial como la represión a los movimientos populares, la cooptación de grupos con reivindicaciones progresistas y la declinación de la lucha sindical, incidieron en deterioro salarial al debilitar al proletariado —en tanto clase— y poner freno a sus demandas. Por su parte, los procesos de *reforma del Estado*, con sus recortes presupuestales y de atribuciones, fueron eficaces en cancelar dispositivos de distribución del ingreso social ajenos al mercado y a los salarios.

Así pues, al tiempo que se deterioran las bases materiales de la reproducción de los hogares obreros urbanos, se debilita la posición del trabajo frente al capital, y se desmantelan las condiciones objetivas que

²² Bustelo, Eduardo. "Hood Robin: ajuste y equidad en América Latina", en Bombarolo, Félix y Caride, Horacio (comp.) Pobreza y modelos de desarrollo en

hicieron posible la participación de los sectores populares en la vida política.

A diferencia de la década previa —conocida hoy como década perdida— los noventa se celebran en los círculos gubernamentales por sus logros en estabilidad macroeconómica y control inflacionario; incluso el PIB tuvo una leve recuperación para ubicarse en 1.6% como tasa media anual de expansión durante el periodo. No obstante, en el rubro del desempleo abierto la tendencia no se revierte, como lo ratifica el Banco Interamericano de Desarrollo (BID):

Con algunas excepciones, la tasa de desempleo creció de manera constante a lo largo de la década en la mayoría de los países de la región y se ha convertido en un grave problema. La tasa de desempleo regional creció de 5,3% a principios de los noventa a 7,5% a finales de la década. Aunque estas tasas se encuentran por debajo de las tasas de desempleo de la Unión Europea, que en 1999 y en 2000 fueron en promedio 9,2% y 8,3% respectivamente, es importante considerar que el seguro de desempleo es casi inexistente en América Latina.

El desempleo se generalizó a todos los grupos demográficos en la década de los noventa. En otras palabras, las tasas de desempleo aumentaron en casi todos los grupos demográficos, de hombres y mujeres, jóvenes y adultos, trabajadores con primaria completa y secundaria completa y los trabajadores de las zonas urbanas y rurales.²³

América Latina, FICONG / IDE Banco Mundial, Buenos Aires. 1993. p. 5 Disponible en: www.iin.oea.org/Hood_Robin_Eduardo_Bustelo.pdf Consultado el 12/10/2007.

²³ Duryea, Suzanne; Jaramillo, Olga y Pagés, Carmen. “Los mercados de trabajo en América Latina en los noventa: Descifrando la década” en *Revista Asturiana de*

Y recordemos que los criterios para cuantificar el desempleo abierto son limitados para aprehender la dimensión real del problema, ya que no se discrimina entre actividades de subsistencia, asalariada o por cuenta propia, ni se valora el carácter regular o intermitente de la ocupación.

Para la CEPAL, la dinámica estos años puede definirse como “crecimiento sin empleo”, y agrega —siguiendo la opinión del BID—, que los mercados de trabajo se han transformado en el problema principal de los países latinoamericanos y del Caribe.²⁴

En esta década —los noventa— el sector de los insumos sigue perdiendo presencia en la ocupación total (pasa del 28.2 al 22.4%).²⁵ La mano de obra que expulsa va a parar a las zonas metropolitanas en actividades de subsistencia, o permanece sin empleo por largos periodos. Por supuesto, la migración internacional también medró con la población víctima del desempleo y el subempleo en campos y ciudades.

Economía, RAE número 24. BID. España. 2002. Pp. 67 y 68. Disponible en: www.revistaasturianadeeconomia.org/raepdf/24/P65-82.pdf Consultado el 10/10/2007.

²⁴ Weller, Jürgen, “Tendencias del empleo en los años noventa en América Latina y el Caribe”, *Revista de la CEPAL* número 72, Santiago de Chile, diciembre de 2000, p. 33. Disponible en: www.eclac.org/publicaciones/xml/9/19279/weller.pdf Consultado el 10/10/2007.

Una particularidad de la ocupación urbana en este lapso, es que el peso del sector industrial también sigue a la baja, para ceder terreno al rubro comercial y de servicios. Tal vez cabe precisar que desde la primera mitad de la década de los ochenta, al sector terciario ya le correspondía más del 50% de la población total ocupada en toda la región.²⁶

Para los primeros años del nuevo siglo, los indicadores en materia de productividad laboral y PIB medio regional, muestran signos de recuperación. Sin embargo no ocurre lo mismo con el empleo asalariado y las remuneraciones laborales. En diciembre del año 2002, la tasa de paro abierto regional se había colocado en niveles superiores al 9.9% respecto a la PEA, según la OIT; cuando en 1991 se situaba en 5.7%. Argentina figura en 2002 como el caso extremo, con más de 20% en la tasa de paro.²⁷

Las actividades formales persisten en la tendencia a restringir su participación en el empleo total; y en adelante, la incorporación de nuevos segmentos de trabajadores jóvenes o la aspiración laboral de los desocupados se resuelve, en gran parte, por la vía del autoempleo o de

²⁵ Weller, Jünger, “Los mercados laborales en América Latina. Su evolución en el largo plazo y sus tendencias recientes”, Op. Cit. p. 15. Consultado el 12/10/2007

²⁶ Ibid.p. 15.

²⁷ OIT, *Panorama Laboral 2003. América Latina y el Caribe*. Perú, 2004. Disponible en www.oit.org.pe/portal/documentos/panorama_laboral_2003_texto_completo.pdf Consultado 10/12/2006.

ocupaciones asalariadas inestables. Por lo que se refiere al poder adquisitivo de los salarios en las actividades formales, en la mayoría de los países de la región, para el año 2003 no habían recuperado los niveles de los primeros ochentas.²⁸ Como respuesta a una caída persistente en las fuentes de trabajo y en los salarios reales, la tasa de participación en la actividad económica se expande.

No obstante estos indicadores, la mayoría de los gobiernos regionales continúan aferrados a las políticas neoliberales, atendiendo la consigna de finiquitar el programa de privatizaciones y eliminar los vestigios de proteccionismo en el mercado. Al mismo tiempo, ejercen mayor presión política e institucional para hacer compatibles los mercados de trabajo regionales con las necesidades de los inversionistas foráneos.

Así podemos observar que hoy los flujos financieros han ganado mayor libertad para ir y venir entre países, amparados en las facilidades y garantías que les otorgan Estados como el nuestro. Y aun con ello, los inversionistas han sido en extremo prudentes para comprometerse por largo tiempo en actividades productivas. Aun más, luego de haber invertido en las ramas que cedió el sector público y otras actividades que

²⁸ Datos de la OIT registrados por la Universidad Obrera de México (UOM), *Hoja obrera número 57*, Área de investigación de la UOM. Septiembre/octubre, México,

prometían elevadas utilidades, parece ser que la mejor época para atraer capitales al subcontinente ha quedado atrás.

Lo que destaca de este escenario, es que diversos organismos internacionales —incluidos aquellos que promueven el neoliberalismo— corroboran que a pesar de la reactivación económica de los últimos años, las expectativas en crecimiento regional no se han cumplido. Añadiendo que, incluso en los momentos de expansión la formación de capital fijo no satisface el imperativo de crear el empleo asalariado que venga a suplir a los puestos de trabajo que se han extinguido.

1.3. Recapitulando

A partir de las reflexiones y evidencias ofrecidas sobre el entorno laboral latinoamericano en el último medio siglo, estamos en condiciones de reconocer la década de los setenta como un parteaguas en el patrón de relaciones salariales, por lo que se refiere al espacio urbano. Y, como también ha quedado de manifiesto, esta frontera temporal se corresponde con la más reciente crisis del capitalismo.

Es el momento en que entran en escena las iniciativas de crecimiento neoliberal en la región, los paradigmas productivos *flexibles*, y las *reformas estatales* que van a estrechar gradualmente los canales de redistribución del producto social adicionales al salario.

Los eventos anteriores no son casuales, sobrevienen como parte de la ofensiva capitalista para encarar las fuerzas contrarias a su desarrollo; y particularmente, para refrenar el asenso del poder obrero y su lucha organizada por la reducción de la plusvalía en favor de los salarios. La ofensiva —como hemos visto— asume la forma de una reestructuración productiva profunda que busca justificación en las nuevas exigencias tecnológicas: un patrón salarial flexible que se ajuste a las nuevas tecnologías flexibles.

Desde esta perspectiva, las políticas de apertura comercial y financiera marcan el destino del modelo de relación capital-trabajo en el medio urbano, pues los bienes que se destinan al mercado mundial deben cumplir con determinadas exigencias en costos, precios, calidad y cantidad. Una posibilidad que sólo parece posible a través de nuevos recursos científico-tecnológicos.

Al optar por el comercio mundial como meta, y a la inversión extranjera como agente central del crecimiento, las naciones latinoamericanas aceptaron los cambios productivos drásticos, la renovación de los procesos de trabajo, e inducir una rebaja de los costos laborales sin reparar en que este factor productivo ha tenido históricamente un precio menor al de otras zonas del mundo. También accedieron, implícitamente, extender el espacio de reproducción del capital y el de su realización: a) en su sentido de expansión territorial, como en el despuntar de la fase imperialista del capital; b) a través de su incursión de la iniciativa privada en áreas estratégicas que otrora se reservaba el Estado, y c) por la vía del perfeccionamiento de los métodos y procesos de creación de valor, para potenciar la extracción de plusvalor.

En los países desarrollados, este último propósito se apoya por lo regular en el aumento de la capacidad productiva del trabajo con tecnología de vanguardia. Mientras en las regiones subdesarrolladas la productividad permanece a la zaga:

El aumento de la productividad por persona empleada se aceleró en el mundo en general, del 1,5 por ciento durante la primera mitad de los noventa al 1,9 por ciento en la segunda mitad. La mayor parte de este crecimiento se concentró en las economías industrializadas (los Estados Unidos y algunos países de la UE), además de algunos países de Asia (China,

India, Pakistán y Tailandia). En las economías de África y América Latina, los datos disponibles mostraron declives en el crecimiento de la productividad de la economía total desde 1980.²⁹

Al respecto, De la Garza Toledo afirma que indudablemente, tecnologías de punta, ahorradoras de mano de obra están presentes en América Latina desde los ochenta (tecnologías como la robotización de los procesos productivos, el uso de máquinas herramientas de control numérico, el control computarizado digitalizado en proceso de flujo continuo, etc.) en niveles semejantes a los países desarrollados; y no se reduce a la industria, están también en servicios modernos como las finanzas, los bancos, las telecomunicaciones y el transporte aéreo. Sin embargo:

A estas alturas ha quedado constatado en estudios no de caso sino en investigaciones extensivas, a veces a niveles nacionales, que la extensión de las nuevas tecnologías comprende un número reducido de empresas, sobre todo dirigidas hacia el mercado externo y de tamaño grande (...). El hecho es que, efectivamente, *las nuevas formas de organización del trabajo se han extendido más en América Latina que las nuevas tecnologías.* (Subrayado nuestro)³⁰

²⁹ OIT, *Un nuevo estudio de la OIT pone de relieve las tendencias laborales mundiales*. Comunicado de prensa, 1° de septiembre 2003. Disponible en: www.ilo.org/public/spanish/dialogue/actrav/new/newsletter/sep03.htm Consultado el 10/10/2007.

Seguramente es para compensar esta brecha en productividad que las empresas que operan en países subdesarrollados —incluso las empresas de gran tamaño— tienen mayor predisposición para adoptar prácticas laborales enfocadas a estrechar costos en el rubro salarial. Y están en condiciones de hacerlo, descansando en instituciones legales débiles en la protección de las prerrogativas obreras o presionando por cambios en las leyes del trabajo.³¹

Aquí queremos insistir en un punto. El nuevo patrón de relaciones salariales incluye la esfera del mercado de trabajo, pero no se limita a ésta. El énfasis es importante porque por su visibilidad, el problema del desempleo tiende a mostrarse como *el problema laboral por excelencia*, y no sólo en las zonas subdesarrolladas del mundo.

2. Versiones sobre los cambios en *el mundo del trabajo*

En las últimas décadas los estudios en materia de mercado de trabajo, calidad del empleo asalariado, tipos de ocupación y organización

³⁰ De la Garza Toledo, Enrique. *Los dilemas de los nuevos estudios laborales en América Latina*. Op. Cit. p. 9 y 10.

³¹ En Latinoamérica los primeros países en avalar legalmente las iniciativas de reducción de responsabilidades patronales y de contención salarial fueron Chile, Colombia y Perú. Bronstein, Arturo. *Pasado y presente de la legislación laboral en*

productiva —entre otros temas de relevancia para el acontecer laboral—, han sido abundantes, múltiples en enfoques y generosos; sobre todo por la información empírica que ofrecen. En un esfuerzo por ubicar los referentes más significativos en la materia acudimos primero a la perspectiva neoliberal desde las posiciones de EU, de la Unión Europea y de una de las instancias internacionales más representativas del capital trasnacional. Luego, sintetizamos el enfoque de algunas instituciones supranacionales de reconocido prestigio en el ámbito académico y político.

2.1. Enfoques y propuestas desde el desarrollo

Ante la evidencia en su propio territorio de un sector creciente de trabajadores empobrecidos, en Estados Unidos se amplía el debate sobre los problemas laborales. Su interés se ha centrado en clarificar la causa de la caída de las remuneraciones al trabajo³² y las razones por las que crece la diferencia entre niveles salariales altos y bajos. Ambos procesos

América Latina, OIT, Costa Rica, 1998. Disponible en: www.oit.or.cr/oit/papers/pasado.shtml Consultado el 10/10/2007.

³² El promedio de ingresos semanales en actividades privadas no agrícolas ha ido cayendo desde 1980 en términos reales —dólares constantes de 1982—. Y la caída es mucho mayor desde 1972, cuando los salarios alcanzaron una cima histórica. De Sebastián, Luis. *La pobreza en Estados Unidos*. Centro de Estudios Cristianisme i Justícia Fundació Lluís Espinal, Número 85, Septiembre 1998. P. 9. Disponible en: www.fespinal.com/espinal/lilib/es85.rtf Consultado el 12/04/2006.

perceptibles desde los años setenta pero amplificadas en los últimos tiempos. También destaca su preocupación por el ascenso del empleo informal —incluso en actividades como la industria electrónica y el ramo de los textiles— así como la difusión de otras formas de trabajo parcial o por temporadas, sin cobertura legal ni servicios asistenciales.

Por su gravedad, el análisis sobre estos procesos ha trastocado las concepciones tradicionales del empleo en tanto relaciones laborales estables y reguladas. Para dejar en claro que variedades relativamente novedosas en el trabajo remunerado, como la subcontratación o el empleo bajo la forma de contratos privados de servicios, va en aumento y aporta al fenómeno de la pobreza urbana.³³

No existe consenso sobre los factores de mayor incidencia en la cantidad y calidad del empleo, pero de sus documentos se infiere que una de las razones es la introducción generalizada de métodos y procesos productivos ahorradores de fuerza de trabajo de baja calificación en un ambiente institucional limitado. La tecnología de vanguardia —afirman— demanda de mano de obra muy especializada, con calificaciones

³³ OIT, *La libertad de asociación y la libertad sindical. El reconocimiento efectivo del derecho a la negociación colectiva*. Consejo de Administración, mayo de 2000. Disponible en [//www.ish/standards/realm/gb/docs/gb277/3-2/coll/e4.htm](http://www.ish/standards/realm/gb/docs/gb277/3-2/coll/e4.htm) Consultado el 10/08/2004.

específicas, y tiene el efecto de polarizar las remuneraciones al trabajo. Las innovaciones de punta se caracterizan además porque reclama una gran *adaptabilidad e implicación*³⁴ de los trabajadores, acorde a otro nivel en la competencia mundial.

Ante este panorama que sitúa los problemas en el plano de un mercado laboral poco eficiente y heterogéneo, James Heckman y Daniel McFadden, galardonados con el premio Nobel de Economía en el año 2000, recomiendan *desregulación y flexibilidad*; recetas de procedencia neoliberal basadas —en este caso— en indicadores que miden los costos y beneficios del despido.³⁵ En esta argumentación, a la asignación eficiente de recursos humanos debería corresponder un aumento en la demanda de empleos. Si el desempleo y el trabajo informal van en aumento es porque los salarios no han caído suficientemente. El costo que las instituciones de seguridad laboral representan para la empresa, por ejemplo, limita el

³⁴ Adaptabilidad e implicación porque el trabajador prototipo es aquel capaz de involucrarse en la gestión de la empresa, comprometido con el trabajo en equipo y calificado para responder a los cambios en el menor tiempo. El criterio es que la convicción de participar de las decisiones y de los beneficios mejora el ambiente laboral y representa un estímulo para potenciar la eficiencia del conjunto y los rendimientos.

³⁵ Sobre el indicador que proponen para cuantificar los costos marginales de despido con trabajadores de contrato laboral indefinido para América Latina remitirse a: www.banrep.gov.co/docum/pdf/22.pdf. Consultado el 23/09/2006.

ingreso de nuevos trabajadores y genera desigualdad entre diferentes segmentos laborales.

En Europa occidental donde inquieta particularmente el aumento del desempleo abierto y el *trabajo no declarado*³⁶ se identifican varios factores responsables. Por un lado, aquellos que inciden negativamente en el crecimiento económico —como el ahorro, inversión o política tributaria—, por su impacto la creación de nuevos empleos. Y, por otro lado, en el mismo tenor que la postura norteamericana, la rigidez en los mercados de trabajo y las políticas públicas de corte social. De esta forma, se justifica el poco interés que los desocupados muestran en buscar puesto de trabajo, por cuanto pueden recurrir al seguro por desempleo. En cuanto a la propensión a incurrir en prácticas laborales no registradas, la Comisión Europea asume que han sido las cargas administrativas y fiscales, las contribuciones a la seguridad social y una legislación mal adaptada a los diferentes tipos de trabajo, lo que ha llevado a un número creciente de pequeñas y medianas empresas a inclinarse por esta modalidad marginal para sobrevivir en un mercado competitivo; ya que les permite reducir costos no salariales y en otros rubros.

³⁶ Cualquier actividad retribuida que es legal en cuanto a su naturaleza pero que no se declara a las autoridades públicas.

Otro fenómeno que registran las autoridades europeas en el campo del trabajo asalariado propiamente —siguiendo a la escuela institucionalista— es la identificación de dos segmentos de trabajadores claramente definidos: uno cada vez más restringido que conserva garantías de estabilidad en el empleo y otro creciente de trabajadores inestables, al margen de beneficios legales y entre los que se localizan el trabajo clandestino y no registrado.³⁷ Ya en otro nivel, la desigualdad en las remuneraciones globales también es palpable entre los países miembros de la Unión Europea.³⁸

En ambos casos —a nivel de la Europa comunitaria y del gobierno Estadounidense— la desregulación laboral en el ámbito de la adquisición de la fuerza de trabajo y el desmantelamiento de privilegios obreros en el renglón contractual-organizativo, se interpretan como reacción *natural* y conveniente para el equilibrio en el largo plazo. El resultado que se espera es nivelar a la baja la condición del obrero. Los costos sociales se reconocen, pero se justifican porque tienen impacto positivo en la

³⁷ Robert Boyer. (Comp.), *La flexibilidad del trabajo en Europa*, Ed. Ministerio de Trabajo y Seguridad Social de España, Madrid, 1987.

³⁸ European Commission. *Employment in Europe 2005 Recent Trends and Prospects*. Employment & European Social Fund. Bruselas, 2005. p. 12. Disponible en: http://ec.europa.eu/employment_social/employment_analysis/eie/eie2005_chap1_en.pdf Consultado el 13/10/2007.

productividad, en la competitividad y, en última instancia, en su posicionamiento en el mercado mundial. John Schmitt lo resume del modo siguiente:

Los partidarios del modelo norteamericano argumentan que, en la alta tasa de desempleo en Europa, no hay nada que no pueda remediarse con una buena dosis de flexibilidad del mercado laboral al estilo de los Estados Unidos (...). La versión convencional del modelo norteamericano descansa en tres hipótesis acerca de la creación de empleo: la primera, que, para crear empleo, los empresarios necesitan que los salarios sean bajos; la segunda, que los salarios tienen que ser especialmente bajos en los niveles inferiores para que así los empresarios puedan contratar trabajadores menos cualificados; y la tercera, que incluso unos salarios bajos no son muchas veces condición suficiente, pues los empresarios tienen que tener también la posibilidad de contratación en condiciones flexibles, entre ellas, las de poder ofrecer trabajo a tiempo parcial, trabajo temporal y trabajo por obra.³⁹

Para la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE), el desequilibrio en el mercado de trabajo atiende a razones tecnológicas, derivadas de la renovación lógica de la estructura productiva. Plantea que además de las causas coyunturales del paro (que pudieran contrarrestarse mediante políticas económicas adecuadas), existen razones históricas que impiden la movilidad laboral al acotar la

³⁹ Schmitt, John. *De cómo la demanda crea empleo en Estados Unidos*. Periódico el mundo. Sección economía. 9 de septiembre del año 2000. Disponible en: www.elmundo.es/2000/09/09/economia/09N0094.html Consultado el 13/10/2007

esfera de acción del capital productivo entre sectores, regiones y países. Políticas y leyes proteccionistas han impedido acceder a las zonas donde existe la mano de obra adecuada para una rama económica específica, sea por su calificación o abundancia. Por otro lado —argumentando a favor de una legislación laboral permisiva y de profundizar las reformas estructurales—, están los obstáculos a la contratación y uso intensivo de empleo al interior de los países, que por favorecer excesivamente la estabilidad y otras garantías obreras generan costos innecesarios por concepto de la mano de obra y perpetúan la ineficiencia.

Hoy los países más ricos de la OCDE comparten con el subdesarrollo el grave problema de la escasa creación de empleo, mas difieren en la forma de enfrentarlo. La OIT señala que en los Estados Unidos y el Reino Unido mantienen una estrategia de contención salarial que atenta contra las remuneraciones directas e indirectas al trabajo y tiende a ampliar la jornada laboral. Japón, por su parte ha tomado medidas para preservar la protección y estabilidad en el empleo, liberando otros aspectos de la contratación laboral. Y en Europa continental se mantiene el interés de preservar algunos beneficios

sociales en los países, como el seguro de paro.⁴⁰ Acerca de la jornada de trabajo, la postura de La Unión Europea ha variado sustancialmente hacia el año 2008, pues se pretende que la semana laboral pueda extenderse hasta las 60 horas.

2.2. La percepción de algunos organismos internacionales

Al igual que la OCDE, la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD), y la OIT atribuyen al desempleo un carácter estructural, vinculado a los desplazamientos que la carrera tecnológica trae consigo, pero asumen de manera diferente los desequilibrios en el mercado de trabajo, ámbito que también denuncian como el origen del deterioro del ingreso de los trabajadores. Pero en contraste a la posición liberal franca de los dos primeros, la OIT y la UNCTAD estiman que si bien algunas regulaciones en los mercados de trabajo afectan su desenvolvimiento en forma negativa —las cuales habría que analizar en cada caso y si es el necesario corregir—, las

⁴⁰ OIT. *Panorama Laboral 2005. América Latina y en Caribe (Avance, primer semestre)*. Oficina Regional para América Latina y el Caribe. Lima, 2005. P. 18

instituciones existentes brotaron de procesos históricos que en su momento fueron eficaces en generar un crecimiento positivo.⁴¹

En el documento *Panorama Laboral 2003*, la OIT sostuvo que ese momento el empleo en América Latina pasa por la peor crisis de los últimos 25 años debido a la globalización. Considera que la situación social es más grave aún que la derivada de la deuda externa en la primera mitad de los ochenta. Entre las manifestaciones de la crisis destaca la informalidad, ya que de 1990 a 2002, siete de cada 10 nuevos empleos creados en la región fueron informales. Otra evidencia es el aumento de la "precarización laboral" pues sólo seis de cada 10 nuevos empleos tienen acceso a los servicios de la seguridad social y únicamente dos de cada 10 ocupados en el sector informal cuenta con protección social.⁴²

Estas tendencias se confirman en su último informe:

Entre 2002 y 2005 el total de ocupados en las zonas urbanas registró un aumento de 16,2 millones; de estos, un 77% consiguió un empleo asalariado y cerca de un 91% se incorporó al sector formal, aunque aproximadamente uno de cada cuatro lo hizo en empleos sin afiliación a los sistemas de previsión social. En síntesis, poco más de dos de cada tres de los nuevos

⁴¹ OIT, "Perspectivas inciertas: En el nuevo informe de la OIT se describe un panorama sombrío del empleo en el mundo", En *Revista Trabajo* núm. 46, Marzo 2003, Ginebra, Suiza. Disponible en www.ilo.org/public/spanish/bureau/inf/magazine/46/get2003.htm Consultado el 15/08/2006

⁴² OIT, *Panorama laboral 2003*. Op. cit.

asalariados urbanos consiguieron empleos que contemplan prestaciones sociales. Se puede afirmar, entonces, que no hubo un cambio significativo de tendencia en este aspecto en el conjunto de la región.⁴³

Este organismo no se inclina por el uso de la categoría *subempleo*, presente en las estadísticas oficiales de la mayoría de los países de la región, prefiere hablar de *déficit de trabajo decente* cuando alguna ocupación laboral es contraria o no reúne las condiciones de libertad, igualdad, seguridad y dignidad.⁴⁴ Con base a estos parámetros, la OIT indica que para 1990 en América Latina tenían trabajos *no decentes* 63 millones de trabajadores urbanos (45% de la PEA), y la cantidad aumentó en 2003 a 93 millones (50,5 % de la PEA).⁴⁵

Otra de sus apreciaciones es que recientemente la gravedad del desempleo y carencia *de trabajo decente* en la región obedece a la desaceleración de la actividad económica en las economías industrializadas —especialmente en Estados Unidos— así como a la caída del valor de los principales bienes de exportación de la zona. Para dar

⁴³ OIT, *Panorama laboral 2006*. América Latina y el Caribe. Oficina Regional para América Latina y el Caribe. Perú, 2006. p. 39.

⁴⁴ OIT. *Trabajo decente en las Américas: Una agenda hemisférica, 2006-2015. Informe del Director General. XVI Reunión Regional Americana. Brasilia, Mayo 2006*. 89 p.

⁴⁵ OIT, *Panorama laboral 2003*. Op. cit.

como resultado que los trabajadores pobres y los desempleados se coloquen en actividades de bajos ingresos y en el sector no estructurado,⁴⁶ regularmente *precario*.

El cometido inicial del adjetivo *precario* en la OIT fue calificar una situación laboral crítica para el trabajador, en oposición al empleo *típico* o jurídicamente regulado. En adelante el término se ha difundido como la antítesis del *trabajo decente* o *digno*.⁴⁷ Esta última categoría se refiere al cumplimiento de estándares laborales mínimos: calidad y protección, las prerrogativas que le atañen, representación y seguridad económica. Idealmente, se trata de aquellos trabajos que promueven la libertad y la dignidad humana, que cuentan con prerrogativas sociales (seguridad, asistencia sanitaria, educación, etc.); sin restricciones a los derechos sindicales; al margen de la discriminación por género, etnia o raza; que proveen ingresos suficientes y seguros; que excluye el trabajo forzoso e infantil y que garantizan la integración social de la persona.

⁴⁶ La OIT, considera parte sector informal o no estructurado a los mismos agentes que la CEPAL, pero considera además el nivel de productividad de las empresas.

⁴⁷ Marcos Supervielle y Mariela Quiñones, “De la marginalidad a la exclusión. Cuando el empleo desaparece”, Ponencia presentada en la Reunión Subregional de ALAST, *El trabajo en los umbrales del siglo XXI. Lecturas diversas desde el cono sur*, Cochabamba Bolivia, 2002.

Sobre la globalización, la postura de la OIT es que la creciente integración comercial puede tener grandes beneficios para las naciones; es decir, que puede haber una *globalización justa*. Sin embargo, en las condiciones actuales sólo hace más vulnerables a los países de menor desarrollo:

“La economía de mercado global ha puesto de manifiesto una gran capacidad productiva. Gestionada con acierto, puede dar lugar a progresos sustanciales y sin precedentes, crear puestos de trabajo más productivos y mejores para todos, y contribuir de manera importante a la lucha contra la pobreza en el mundo.

Sin embargo, también somos conscientes de lo mucho que nos queda por hacer para que esta posibilidad se convierta en realidad. El actual proceso de globalización está produciendo resultados desiguales entre los países y dentro de ellos. Se está creando riqueza, pero son demasiados los países y las personas que no participan de los beneficios y a los que apenas se tiene en cuenta, o se ignora totalmente, a la hora de configurar el proceso. Para una gran mayoría de mujeres y hombres, la globalización no ha sido capaz de satisfacer sus aspiraciones sencillas y legítimas de lograr un trabajo decente y un futuro mejor para sus hijos. Muchos de ellos viven en el limbo de la economía informal, sin derechos reconocidos y en países pobres que subsisten de forma precaria y al margen de la economía global. Incluso en los países con buenos resultados económicos hay trabajadores y comunidades que se han visto perjudicados por la globalización (...).⁴⁸

⁴⁸ OIT, *Por una globalización más justa. Crear oportunidades para todos*. Comisión Mundial sobre la Dimensión Mundial de la Globalización. Ginebra. 2004. Pp. X y XI. Disponible en: www.ilo.org/public/spanish/wcsdg/docs/report.pdf

Algunos factores que deterioran la situación laboral son graves deficiencias de la institucionalidad democrática, la propagación de la corrupción política hasta niveles sin precedentes y pérdida de confianza de la sociedad en la independencia de los poderes públicos y en la seguridad jurídica. Con estos antecedentes, la OIT estipula los cinco desafíos prioritarios de la región para generar trabajo decente y combatir la extrema pobreza, en el marco de la Agenda Hemisférica 2006-2015:⁴⁹

1. Lograr que el crecimiento económico promueva el trabajo decente.
2. Lograr la aplicación efectiva de los principios y derechos fundamentales en el trabajo.
3. Generar mayor confianza en la democracia y en el diálogo social.
4. Ampliar y fortalecer los esquemas de prevención y protección social de los trabajadores.
5. Incrementar la inclusión social y laboral para reducir la desigualdad.

Las propuestas de la OIT se orientan, por un lado, a reforzar el crecimiento, a partir de acciones globalmente concertadas para evitar

⁴⁹ OIT, *Panorama Laboral 2006*. Op. Cit. p. 22.

desequilibrios y una desregulación selectiva. Si bien las regulaciones laborales en todos los países pueden requerir ciertos ajustes, una desregulación generalizada causaría más daño que beneficios: inestabilidad, reducción de la demanda agregada, inequidad. Por otro lado, y para aliviar la pobreza, los empleos deberán ser productivos y ofrecer condiciones de trabajo con apego a las normas internacionales.⁵⁰ Insta a gobiernos y empresarios de la región a "aplicar de inmediato políticas sociales de emergencia que impidan la explosión de la pobreza, el hambre y la desesperación de millones de desempleados". Menciona a Argentina como el exponente extremo de una crisis que si no se revierte podría agravar la pobreza y la exclusión, poniendo en peligro la estabilidad política de muchos países, y amenazando inclusive la capacidad de la convivencia democrática en las sociedades latinoamericanas; llama a impulsar una *globalización* más justa, y sugiere a los países pobres a retrasar la apertura económica financiera hasta disponer de suficiente capacidad y fortaleza institucional para hacer frente al entorno externo.⁵¹

⁵⁰ OIT, "El futuro del trabajo decente en la economía global", En *Revista Trabajo* número 38, Ginebra, enero-febrero del 2001. Disponible en: www.ilo.org/public/spanish/bureau/inf/magazine/38/news.htm#global Consultado el 01/06/2007

⁵¹ OIT, *Seguridad económica para un mundo mejor*, Resumen Ejecutivo, Ginebra, 2005. Consultado el 09/2004 en <http://www.ilo.org> Consultado en 02/10/2006.

La CEPAL por su parte, argumenta que la reestructuración productiva que sigue al agotamiento de la modalidad de desarrollo de la posguerra, incitada por eventos externos, ha influido decisivamente en una creación de empleo diferenciado, dividido en segmentos. El débil crecimiento durante la crisis de los ochenta redujo la capacidad de los sectores formales de generar empleo productivo, la mayor parte de los puestos de trabajo que hoy existen se colocan en el segmento informal.

Las reformas estructurales —reconoce— tienen un impacto negativo inmediato en el empleo, en lo particular los procesos de apertura acelerados que llevaron al cierre de empresas y obligaron a otras a reducir su planilla para aumentar la productividad; también las privatizaciones que han seguido con reducciones de personal. Otro factor de mayor alcance en el tiempo ha sido un uso *menos intensivo de mano* de obra que resulta de la tecnificación de las ramas en el sector primario y secundario. Hoy el mercado de trabajo regional se distingue por su *heterogeneidad en la*

estructura ocupacional,⁵² frecuentemente vinculado a una polarización creciente del ingreso salarial:

a) La mayor parte del empleo nuevo se concentra en actividades informales, contribuyendo éstas cada vez más al empleo global. En la *informalidad* coexisten microempresas que logran aprovechar las nuevas oportunidades —frecuentemente articulándose con entidades más grandes— y las típicas actividades de sobrevivencia que dependen del "goteo" de los ingresos generados en el sector formal.

b) Las actividades formales, donde simultáneamente se registra la creación de empleo de alta productividad y bien remunerado para personal con altos niveles de calificación, y puestos de bajo nivel de productividad e ingresos.

El deterioro de la calidad media del empleo asalariado se relaciona íntimamente con la tendencia a la segmentación laboral, en su polo más crítico, y encuentra que se debe, en parte, a “la flexibilización de la institucionalidad laboral con la que se buscaba hacer frente a las nuevas

⁵² Varios autores usan indistintamente los términos de segmentación o fragmentación para referirse a los atributos específicos de los trabajadores (género, edad, etnia, origen urbano o rural, calificación, etc.) que permiten aglutinarlos en categorías diferentes, y que de hecho los enfrentan entre sí ante una demanda restringida.

condiciones de los mercados,”⁵³ como el debilitamiento sindical, la flexibilidad en las normas jurídicas en materia de trabajo y seguridad social, y hasta las políticas de salarios mínimos. Otros factores que desde este organismo contribuyen a explicar este proceso son la excesiva presión de desocupados sobre los puestos disponibles que orilla al subempleo, y la baja productividad de las actividades con vacantes.

Su propuesta es construir deliberadamente la competitividad a partir de inversiones e innovaciones que apuntalen el crecimiento una vez superado el periodo de transición, pues de ello dependen el volumen y la calidad del empleo; en este esquema las innovaciones son la clave para mantener la competitividad en el largo plazo.⁵⁴

Podría decirse que para estos organismos los procesos vigentes en la economía mundial, con sus manifestaciones críticas en materia de empleo, son salvables si se toman las precauciones debidas, hasta ser fuente de oportunidades en términos de crecimiento y mayor eficiencia. Ciertamente la carga recaería sobre las personas de los niveles de capacitación más bajos, que precisan apoyo especial para poder ajustarse a las nuevas

⁵³ Weller, J. “Tendencias del empleo en los años noventa en América Latina y el Caribe” Op. Cit., p. 48. Consultado el 24/10/2007

condiciones laborales; en esa óptica es que se colocan las políticas sociales compensatorias.

Con menor optimismo que la OIT, la CEPAL considera que en adelante el sector secundario no podrá ser más el motor de la generación de empleo y, evidentemente, tampoco lo será el agropecuario. La competencia mundial que representa el desafío en este momento, resultará inaccesible para aquellos rubros que insistan en el uso intensivo de mano de obra (como la mediana y pequeña empresa). Una combinación óptima de factores apunta, en el mejor de los casos, a una tasa moderada en la generación de empleo, pero lo más probable es que a nivel regional el empleo asalariado continuará descendiendo.

3. Hacia una valoración que considere en su integridad la relación capital-trabajo

La revisión de la literatura nos ha permitido reconocer que los esfuerzos más consistentes en la tarea de aprehender con objetividad los fenómenos laborales en curso provienen del sector académico. Uno de sus méritos consiste en que la generalidad de las investigaciones enmarcan el análisis

⁵⁴ Ver Stallings, Bárbara y Weller, J. “El empleo en América Latina, base fundamental de la política social”, en *Revista de la CEPAL* núm. 75, Santiago de Chile, diciembre 2001.

del mundo del trabajo en un escenario internacional inédito; empero, muchas de éstas llegan a conclusiones desafortunadas, desde nuestro punto de vista, cuando se conducen con apego a la trayectoria laboral de los países industrializados para explicar la realidad regional.⁵⁵ O en los casos que esperan dar cuenta de los cambios cualitativos y cuantitativos del *mundo del trabajo* situándose exclusivamente a nivel de las tendencias en el empleo, exaltando los desequilibrios en la esfera de la circulación mercantil.⁵⁶

Asimismo encontramos visiones reduccionistas, que instan a leer los cambios laborales exclusivamente en función del avance tecnológico, divorciado de sus determinantes políticas y sociales.⁵⁷ En ocasiones se llega al extremo de justificar el elevado costo social de los cambios, en provecho de la productividad del trabajo. En esa línea figuran enfoques que, en función de los atributos técnicos y operativos de los modelos productivos que suceden al ford-taylorismo, han declarado la *pérdida de*

⁵⁵ Chávez Ramírez, Paulina Irma. “Flexibilidad en el mercado laboral: orígenes y concepto”, *Aportes, revista de la Facultad de Economía, BUAP*, año VI, núm. 17, México, 2000.

⁵⁶ La economía neoclásica —liberal— es el caso extremo. Una síntesis de sus postulados la ofrece Guillermo Campos Ríos, en “Los rostros opuestos del mercado de trabajo”, en *Aportes, Revista de la Facultad de Economía-BUAP*, vol/año VI, núm. 018, México, septiembre-diciembre de 2001.

⁵⁷ La corriente neoschumpeteriana evolucionista es representativa de esta postura.

centralidad del trabajo,⁵⁸ *la crisis de la sociedad laboral*⁵⁹, o *el fin del trabajo*.⁶⁰

Frente a las teorías que explican el acontecer laboral reciente ponderando en exceso las incidencias y desequilibrios del mercado de trabajo, es que sugerimos una perspectiva que capte los vínculos salariales en su totalidad. Esto es, que valore todas las dimensiones —o momentos— que son inherentes a la relación capital-trabajo. Proponemos que estas dimensiones son cuatro:

1. *El proceso de producción en sí* que se despliega en función del componente tecnológico, pues éste marca los tiempos y la intensidad en el aprovechamiento de los factores productivos —incluida la mano de obra—. Aquí es particularmente significativo el *proceso de trabajo* como momento de creación de valor.⁶¹

⁵⁸ Offe, Claus. *La sociedad del trabajo. Problemas estructurales y perspectivas de futuro*, Ed. Alianza Universidad, Madrid, 1992.

⁵⁹ Ulrich, Beck. “Capitalismo sin trabajo, sobre mitos políticos, la economía global y el futuro de la democracia”, En Álvarez Lozano, Luis (Coord.) *Un mundo sin trabajo*, Ed. Dríada, México, 2003.

⁶⁰ Jeremy Rifkin, *El fin del trabajo. Nuevas tecnologías contra puestos de trabajo: el nacimiento de una nueva era*, Ed. Paidós, México, Buenos Aires, Barcelona, 1996, y André Gorz, *Metamorfosis del trabajo. Búsqueda de sentido. Crítica de la razón económica*, Madrid: Sistema, España, 1991.

⁶¹ Sobre la dimensión estrictamente productiva de la relación salarial, en la década de los setenta inició un debate sobre las causas y significados de las transformaciones en el proceso de trabajo industrial; dentro de la sociología laboral esta discusión pertenece al ámbito de la sociología de las relaciones industriales. En la línea

2. *El acto o sucesión de actos en que se pactan los términos de la compra-venta de la fuerza de trabajo*, es decir, los esquemas contractuales de los que se derivan los derechos y las obligaciones de las partes involucradas.

3. *El mercado de trabajo* o esfera de la circulación mercantil, como espacio donde se enfrentan intereses antagónicos y necesidades diversas; así como las instituciones formales e informales que lo regulan.

4. *El nivel de la reproducción de la fuerza de trabajo*. Referido a las tensiones que atañen a la reposición de la energía laboral cotidiana, a la reproducción —biológica y social— de la familia obrera y al reemplazo generacional de la clase trabajadora.

Es en cada una de estas dimensiones que podemos distinguir prácticas e instituciones que toman distancia —o marcan abiertamente la diferencia— con el patrón salarial vigente en la fase previa del capitalismo

neomarxista encontramos los aportes de Harry Braverman y Richard Edwards, que refieren respectivamente, a la descalificación del trabajador operario en el régimen de la gran industria, y a las diversas formas de control capitalista sobre el proceso laboral. Ambos autores sitúan su análisis en el plano de la subsunción real del trabajo al capital, y previenen de la importancia de las relaciones de fuerza o de poder para que el factor tecnológico deje de ser un elemento de sometimiento y se transforme en un recurso liberador. Braverman, H. *Trabajo y capital monopolista. La degradación del trabajo en el siglo XX*. Ed. NT, México. 1975. Y Edwards, R. *Las transformaciones de la fábrica en el siglo XX*. Alianza editorial, Madrid, 1982.

latinoamericano. Y es ahí donde los procesos de *flexibilización* y *la precarización* se hacen patentes, asumiendo expresiones concretas, y dando cuenta de una transformación sustancial en los vínculos capitalista. Pero ¿en qué consisten los procesos de flexibilización y precarización laboral?

Sobre la flexibilización, entendida inicialmente como esa tendencia a moldear, adaptar o compatibilizar la esfera de *lo laboral* a nuevas exigencias tecnológicas, productivas, del consumidor, sociales, etc., se ha escrito y se sigue escribiendo tanto que sólo podemos aspirar a esbozar aquí las definiciones más concurridas.

En primer término tenemos la propuesta de Robert Castel, referente obligado en el tema de la flexibilidad laboral desde que se publicara, en 1996, *La metamorfosis de la cuestión social. Crónica del asalariado*.

Castel señala que:

La flexibilidad es una manera de designar esta necesidad de ajuste del trabajador moderno (contemporáneo) a su tarea (...) (pero) la flexibilidad no se reduce a la necesidad de ajustarse mecánicamente a una tarea puntual. Ella exige que el operario esté inmediatamente disponible para adaptarse a las fluctuaciones de la demanda. Gestión de flujo extendido, producción por encomienda, respuesta inmediata a los azares del mercado, son convertidos en los imperativos categóricos de

funcionamiento de las empresas competitivas. Para lograrlos, la empresa puede recurrir a la subcontratación (flexibilidad externa) o formar su personal para la adaptabilidad y la polivalencia, con el objeto de enfrentar toda la gama de situaciones nuevas (flexibilidad interna).⁶²

La explicación anterior se inscribe originalmente en una tesis que explica la dialéctica social a partir del advenimiento del trabajo asalariado, de su afirmación, crisis y subterfugios. La noción de flexibilidad laboral que provee goza de amplia aceptación entre la comunidad científica, sólo que por lo común se le menciona haciendo abstracción del contexto teórico del que forma parte.

Siguiendo esa definición genérica, un buen número de investigadores distingue flexibilidades internas y externas, de orden cualitativo (o funcional) y cuantitativo (o numérico),⁶³ entre otras flexibilidades de mayor especificidad: horaria, contractual, salarial, del puesto de trabajo, jurídica, etc.

⁶² Castel, Robert. *La metamorfosis de la cuestión social. Crónica del asalariado*, Ed. Paidós, Buenos Aires, 1997. Pp. 402-403. Citado por Urrea Giraldo, Fernando. “Un modelo de flexibilización laboral bajo el terror del mercado” *Ponencia presentada al seminario internacional Los retos teóricos de los Estudios del Trabajo hacia el Siglo XXI*, 7 y 8 de Octubre de 1999, Aguascalientes, México. P. 10. Disponible en: <http://168.96.200.17/ar/libros/cyg/trabajo/giraldo.rtf> Consultado el 01/11/2007.

⁶³ Para más detalles sobre estas variantes y su grado de penetración en los países latinoamericanos se puede consultar a Iranzo, Consuelo. Op. Cit.

Ejemplos notables de un cuadro sumamente diverso de flexibilidades son: La disminución del tamaño de la empresa mediante recorte de personal (*downsizing*); la contratación laboral indirecta (*outsourcing*) con modalidades como la terciarización de servicios o la subcontratación; los empleos temporales o por obra; la rotación de personal; los contratos laborales sólo para personal con perfil polivalente; el trabajo a domicilio, y las tareas subordinadas que simulan contratos mercantiles —como son las franquicias o los servicios pagados por comisiones u honorarios—. En efecto, muchas de estas prácticas no son nuevas, lo que sí es nuevo es su amplia y acelerada difusión. Y ya sea que se experimenten de forma aislada o combinando varias posibilidades, engarzadas a tecnologías de última generación o a métodos productivos ortodoxos, su misión se resume en elevar la rentabilidad de la unidad económica a partir de una gestión más eficiente de los recursos humanos.

Otras perspectivas de gran influencia en las polémicas sobre la flexibilización laboral provienen de la escuela francesa de la regulación, el neoinstitucionalismo,⁶⁴ y el enfoque neoschumpeteriano o evolucionista.

⁶⁴ En esta vertiente sobresalen Michael J. Piore y Charles F. Sabel, por sus investigaciones en torno a la organización productiva de la industria. *La segunda ruptura industrial*, Alianza editorial, Madrid, 1990.

Estas tres escuelas son conocidas como *postfordistas* en la sociología del trabajo, y respectivamente recurren a categorías como *producción flexible*, *especialización flexible*⁶⁵ y *nuevos paradigmas tecnológicos* para explicar el binomio *reestructuración productiva-nuevas prácticas de administración laboral*.⁶⁶

Sin afán de detenernos en exponer cómo es que cada una de estas corrientes plantea y resuelve la cuestión, sí consideramos necesario enunciar una de las contribuciones más destacadas del regulacionismo. Nos referimos a la concepción del *fordismo* en una doble acepción. En sentido estricto, como fórmula de organización científica del trabajo asociada al *taylorismo*: producción industrial mecanizada, en serie y homogénea; con fragmentación de la actividad manual; tareas individuales repetitivas y sincronizadas por cronómetro; cadena o línea de montaje que impone el ritmo y tiempos; separación entre labores de ejecución y

⁶⁵ El modelo de "especialización flexible" es la propuesta de Piore y Sabel como una vía de solución a la crisis del *fordismo*. Es un esquema de industrias medianas y pequeñas en red (*clusters* o distritos industriales) que no se abocan a la producción masiva y estandarizada, y con trabajadores semicalificados en establecimientos de gran tamaño; sino que corresponde a empresas de menor dimensión que se comprometen con una elevada diferenciación de sus productos, y se apoyan en trabajadores calificados, polivalentes y dispuestos a la flexibilidad. Este es el tipo de empresas que demandan los mercados internacionales en expansión.

⁶⁶ María Candelaria González ofrece una síntesis de las tres posturas en "Flexibilización de las relaciones laborales, una perspectiva teórica *posfordista*" en

control; etc. Y en un sentido amplio, como un nuevo estadio del capitalismo, donde el *régimen de acumulación* prevaleciente conlleva un *modo de regulación* social y laboral particular.⁶⁷ Este régimen de acumulación se funda en una íntima articulación entre la producción social y el consumo de masas; y es la complementariedad de los circuitos productivo y mercantil lo que hace posible que los trabajadores asalariados tengan acceso a los medios de consumo necesarios para su reproducción.

En este esquema teórico-conceptual la producción es sólo un momento del régimen de acumulación que implica todo un ordenamiento social; y el prototipo de relaciones laborales que a este régimen le corresponde contempla remuneraciones adicionales al salario, estabilidad en el empleo, un piso básico de prerrogativas laborales reconocidas y protegidas legalmente, acceso a la seguridad social, organizaciones sindicales para la negociación colectiva, y un Estado implicado en los arreglos contractuales entre la clase obrera y empresarial.⁶⁸

Gaceta Laboral, No. 1, vol. 12. Maracaibo, abril 2006. Disponible en: www.serbi.luz.edu.ve/pdf/gl/v12n1/art_03.pdf Consultado el 30/10/2007.

⁶⁷ Aquí la regulación se refiere al marco institucional que ciñe el comportamiento de los mercados, pero además a las instituciones mediadoras entre el capital y el trabajo. Por este énfasis el regulacionismo es institucionalismo, al rechazar el presupuesto del equilibrio social espontáneo e invocar la necesidad de esquemas ordenadores de la oferta y la demanda, la producción y el consumo, y entre clases sociales.

⁶⁸ Campillo, Marcia y De la Garza T., Enrique. “¿Hacia dónde va el trabajo humano?” en *Nueva Sociedad* Número 157. Buenos Aires, Septiembre-October 1998, p. 37.

Por lo anterior, es que la crisis del *fordismo* no es meramente productiva, es la crisis de un régimen de acumulación —en la trayectoria del capitalismo— y de un modo de regulación socio-laboral rígido en su estructura y organización. Las rigideces afectan también los mercados de productos, financieros y de trabajo, restringiendo la acumulación de capital.

Son manifestaciones de la crisis fordista la resistencia de los trabajadores para intensificar el trabajo, los retrasos en la producción por las inercias del proceso productivo, el malestar obrero, la caída de beneficios empresariales, y el crecimiento de los salarios por encima de la productividad. Luego, la flexibilidad —atributo de la producción post o neofordista— es la salida a la crisis productiva y social. Así lo explican Marcia Campillo y Enrique de la Garza:

Su crisis —la del fordismo— se debería, en tanto proceso de producción a sus limitaciones para incrementar la productividad (organización del trabajo altamente segmentada, estandarizada y sin involucramiento de los trabajadores); pero también se debería a los límites de la relación salarial que la caracterizó, así como de las instituciones reguladoras del uso de la fuerza laboral y de la reproducción de los trabajadores, en tanto permitieron en los setenta que los salarios crecieran más que la productividad. La visión de futuro de esta teoría se

Disponible

http://docencia.izt.uam.mx/egt/publicaciones/articulos/hacia_donde.pdf
el 30/10/2007.

en:

Consultado

enmarca dentro del diagnóstico de la crisis de productividad al nivel del proceso de trabajo (crisis de la organización laboral y de relaciones de trabajo rígidas), como al nivel macrosocial de las instituciones del sistema de relaciones industriales (negociación colectiva, seguridad social, neocorporativismo). El futuro por lo tanto es el de la flexibilidad del trabajo.⁶⁹

Con la flexibilización se aspira a reconstruir las bases para la reproducción del capital. El argumento es que si ya existe la plataforma tecnológica necesaria para dar el salto productivo, es preciso diseñar instituciones reguladoras de la nueva producción con un nuevo consumo; la clave es la negociación y la concertación social.

En lo que concierne al término precario aplicado al ámbito laboral, hemos mencionado antes que debe su prestigio a la OIT, organismo que desde hace más de dos décadas lo adopta para referirse tanto ocupaciones asalariadas (o empleos remunerados) como a labores independientes que, por sus atributos, no pueden considerarse dignos del ser humano. Así, el *trabajo precario* o *precarizado* puede definirse por exclusión como aquel que infringe los principios que rigen el *trabajo decente* (libertad, seguridad, igualdad y dignidad). Y también por exclusión, como aquel que no participa de sus cuatro componentes:

⁶⁹ Ibid. p. 38.

El empleo, la protección social, los derechos de los trabajadores, y el diálogo social. El empleo abarca todas las clases de trabajo y tiene facetas cuantitativas y cualitativas (...). La idea incluye la existencia de empleos suficientes (posibilidades de trabajar), la remuneración (en metálico y en especie), la seguridad en el trabajo y las condiciones laborales salubres. La seguridad social y la seguridad de ingresos también son elementos esenciales, aun cuando dependan de la capacidad y del nivel de desarrollo de cada sociedad. Los otros dos componentes tienen por objeto reforzar las relaciones sociales de los trabajadores: los derechos fundamentales del trabajo (libertad de sindicación y erradicación de la discriminación laboral, del trabajo forzoso y del trabajo infantil) y el diálogo social, en el que los trabajadores ejercen el derecho a exponer sus opiniones, defender sus intereses y entablar negociaciones con los empleadores y con las autoridades sobre los asuntos relacionados con la actividad laboral.⁷⁰

Hoy el vocablo es un lugar común en los estudios laborales, y sin embargo, su contenido no ha dado lugar a elaboraciones teóricas tan complejas como la noción de flexibilidad. Ocurre más bien que la *precarización laboral* es una tendencia que aparece habitualmente asociada a los procesos de flexibilización como tema adyacente, y por lo

⁷⁰ Ghai, Dharam. Trabajo decente, concepto e indicadores. *Revista Internacional del Trabajo*, vol. 122, núm. 2. Oficina Internacional del Trabajo. Ginebra, 2003. p. 125 y 126. Disponible en: www.oit.org/public/spanish/support/publ/revue/download/pdf/ghai.pdf Consultado 12/10/2007.

regular se le asume como una de las secuelas más perversas de la reestructuración productiva de fines del siglo XX.⁷¹

Octavio Maza, por ejemplo, reconoce una relación directa entre la flexibilización, la desregulación y el *incremento del riesgo* para los trabajadores; condición, ésta última, que se traduce en vínculos laborales de poca consistencia, sin certeza en los ingresos y al margen de la seguridad social. El trabajo precario de acuerdo a O. Maza, es inestable —la inestabilidad es el rasgo fundamental—, inseguro y carente de protección, una conjunción de factores articulados de maneras diversas.⁷²

En otro momento agrega que:

A las dimensiones ya mencionadas se deben incorporar las relativas al control de la fuerza de trabajo. De lo que se deriva que los trabajadores precarios tienen un escaso control de sus trayectorias laborales, lo cual los pone en una situación de vulnerabilidad social y económica. Se complica así la posibilidad de planear el futuro y de generar proyectos de vida.⁷³

⁷¹ Se puede corroborar en R. Castel, Op. Cit. o en Antunes, Ricardo. *¿Adios al trabajo? Ensayos sobre las metamorfosis y la centralidad del mundo del trabajo*. Biblioteca Latinoamericana de Servicio Social, Cortez Editora. Brasil, 2001.

⁷² Maza, Octavio. “El trabajo, una nueva lectura desde los procesos de precarización” en *Polis: Investigación y análisis sociopolítico y psicosocial*, núm. 4, vol. 2. UAM-I. México, 2004. p. 99. Disponible en: <http://redalyc.uaemex.mx/redalyc/pdf/726/72620405.pdf> Consultado el 04/11/2007.

⁷³ Maza, Octavio “Reflexiones en torno a la construcción subjetiva derivada del trabajo precario” *Ponencia presentada en el V Congreso AMET: Trabajo y reestructuración. Los retos del nuevo siglo*. Querétaro, México, 2006. P. 6.

Adrián Sotelo Valencia, por su parte —apoyado en categorías de origen marxista y de la teoría de la dependencia de Ruy Mauro Marini—, vincula la irrupción del trabajo precario en los países subdesarrollados a la *mundialización* capitalista, porque esta fase del capital supone una extensión de la *superexplotación* del trabajo a través de la gestión flexible. Así, explica que “*la característica central del proceso de precarización del trabajo está dada por la pérdida de derechos contractuales y jurídico-laborales del mundo del trabajo, a lo que coadyuvan la reforma del Estado y las reformas laborales en curso.*”⁷⁴

En la revisión de la literatura, también encontramos con sorpresa, que algunos autores se refieren al trabajo precario como una de las *nuevas formas del empleo*;⁷⁵ situándose al lado del trabajo atípico, el trabajo informal, el eventual, a domicilio, etc. Sin considerar que la precariedad atraviesa usualmente cada uno de ellos, y que no excluye las actividades asalariadas formales.

⁷⁴ Sotelo Valencia, Adrián. “La gestión del trabajo flexible en la mundialización del capital” en *Aportes, Revista de la Facultad de Economía BUAP, número 21, vol. VII. México, 2002. P. 65. Disponible en: www.aportes.buap.mx/21ap3.pdf Consultado el 04/11/2007.*

⁷⁵ Gálvez Pérez, Thelma. “Para reclasificar el empleo: lo clásico y lo nuevo” en Cuadernos de Investigación número 14. Dirección del Trabajo, Gobierno de Chile. Santiago de Chile, 2001. Disponible en: www.dt.gob.cl/documentacion/1612/articles-62884_cuad_investig_1.pdf Consultado el 09/10/2007.

Por último debemos mencionar a Gerry Rodgers,⁷⁶ uno de los autores más visitados en el tópico de la precarización del trabajo desde los últimos años de la década de los ochenta. Rodgers propone que son cuatro criterios los que permiten identificar la precariedad en el trabajo:

a) La certidumbre y estabilidad en el trabajo. Entendida como el horizonte de tiempo en que se espera mantener una ocupación, o cuando existe riesgo —mayor o menor— de pérdida de empleo.

b) El grado de control sobre la actividad laboral. Incluye las condiciones de trabajo, la intensidad, tiempos y ritmo.

c) El acceso a la protección social. Como cobertura en seguridad social, pero además como garantía legal ante abusos como despidos arbitrarios, discriminación y condiciones de trabajo inadecuadas.

d) El nivel relativo de ingresos. Un trabajo es precario si está asociado a la pobreza y a la inserción social en desventaja.

Como se puede apreciar, en su pluralidad, el sentido que se asigna al término no contradice esencialmente la versión de la OIT, cuando opone el trabajo precario al trabajo decente. Se pueden reconocer en todo caso, variaciones sobre el mismo núcleo, énfasis diversos sobre algunos

⁷⁶ Rodgers, Gerry: "Precarious jobs in Labour Market Regulation, The growth of atypical employment in Western Europe. OIT, Bruselas, 1989. Disponible en:

de sus componentes, o consideraciones complementarias que buscan profundizar en la problemática global o en algún aspecto de ella. La riqueza de los estudios sobre la precariedad estriba pues, antes que en su abordaje conceptual, en sus evidencias empíricas referidas a una formación social determinada, o bien a uno de sus sectores —o ramas— de actividad económica. Y aquí, la dificultad mayor gravita en la determinación de las variables implicadas y en la construcción de los indicadores apropiados para aprehenderla.

Ya que hemos revisado el sentido de la flexibilización y precarización laboral en sus versiones más representativas, estamos en condiciones de ratificar que estas dos tendencias están presentes en el desenvolvimiento de las relaciones capitalistas en el medio urbano en las últimas tres décadas; incidiendo en el entorno productivo, la condición asalariada, el acceso a esta categoría laboral y el escenario social de reproducción de la familia obrera. Y podemos agregar que, sin duda, son los trabajadores de las zonas subdesarrolladas los más afectados por ambos procesos.

En los países latinoamericanos, la flexibilidad y la precariedad han pasado a ser los rasgos definatorios de la dinámica laboral cotidiana, y de ello extienden constancia tanto organismos internacionales como el sector académico:

En América Latina —la flexibilidad— es una práctica que se implementa desde hace ya más de dos décadas (Chile es el país que ha hecho el recorrido más largo y, quizá, más exitoso por esta vía); pero en la última década, según lo señalan la Organización Internacional del Trabajo y la CEPAL, dicha práctica se ha establecido, aunque no sin dificultades y resistencias en la mayoría de los países latinoamericanos, especialmente en México, Argentina, Colombia, Perú, El Salvador, Brasil, Ecuador y Panamá.

En estudios recientes y convergentes de la OIT y de la CEPAL se constata que el grado de precarización resultante del crecimiento de los trabajadores temporales, con o sin contrato, ha aumentado en todas las ramas de actividad y en todos los países, con excepción de los servicios personales en Argentina.

⁷⁷

Justamente el modelo de relación salarial en curso —por lo que se refiere al medio urbano-industrial— se configura a través de políticas e iniciativas empresariales proclives a la flexibilización laboral y repercute en una condición obrera precaria; desplazando como figura predominante a los nexos salariales jurídicamente regulados, estables y por tiempo

⁷⁷ Aquevedo S., Eduardo. “Reestructuración, flexibilidad y trabajo en América Latina” en *Revista Papeles de Población*, número 26, octubre-diciembre del 2000. México. Pp.

indefinido, con prestaciones y acceso a prerrogativas laborales, etc. Esto se puede captar con mayor claridad, si observamos por separado cada una de las dimensiones de los vínculos capitalistas:

1. *A nivel del proceso productivo*, y con la justificación de las nuevas exigencias tecnológicas, la empresa ha ido ganando margen de acción en la administración de su personal, y cuenta ahora con mayor libertad para tomar las decisiones operativas que considere más útiles a sus fines. Así, puede optar por la reasignación de tareas en el proceso de trabajo, la reducción de tiempos muertos, actividades con un grado de intensidad más elevado, o mayores exigencias en calificación. También está en posición de demandar capacitación adicional de sus trabajadores para la multifuncionalidad o polivalencia, ejecutar programas de gestión de mano de obra para la implicación —o involucramiento— de los trabajadores, o condicionar una fracción de las remuneraciones a los resultados a fin de mejorar el rendimiento laboral. A estos ajustes operativos, si recordamos, se les reconoce comúnmente como flexibilidad interna o funcional.

94 y 95. Disponible en: <http://redalyc.uaemex.mx/redalyc/pdf/112/11202604.pdf>
Consultado el 14/11/2007.

Con anterioridad indicamos que la introducción de tecnologías de vanguardia en la región de América Latina ha sido muy desigual entre países, sectores y empresas, y con rezago respecto a las zonas desarrolladas. Pues lo mismo se puede decir del uso de nuevas formas organizacionales o de gestión laboral,⁷⁸ pero por su costo y el carácter reversible de los cambios, lo que se detecta es una mayor propensión al uso de estas últimas, incluso sin el acompañamiento de las primeras.

2. *En el plano contractual*, el empleador está ahora en una mejor posición frente al trabajador para ofrecer —como salario, como condiciones de trabajo básicas y reconocimiento de derechos obreros— exclusivamente lo que considere racional a su administración, invocando los principios de libertad y autonomía de las partes contratantes. La posición de ventaja deriva del mercado de trabajo en franco desequilibrio, pero también se ampara en las instituciones laborales que exigen menos del sector patronal. En consecuencia las ofertas de empleo no están realmente sujetos a *negociación entre las partes*, sino que se

⁷⁸ Estudios de amplia cobertura para diferentes países muestran que los sectores donde se reporta una presencia más fuerte de las nuevas formas de organización del trabajo en América Latina son el metalmecánico —especialmente automotriz—, el siderúrgico, el químico, el de telecomunicaciones y el electrónico. Iranzo, Consuelo. Op. Cit. p. 19.

transforman en ‘contratos de adhesión’, en el sentido de que se toman o se dejan, pues no son susceptibles de alteración.

Con estas ventajas reales y de orden institucional es que la empresa puede optar por suscribir sólo, o preferentemente, convenios por obra determinada o tiempo definido (temporales), tomar a prueba al obrero, condicionar las remuneraciones a los resultados, o prescindir del obrero con el mínimo de responsabilidad legal. Por la naturaleza informal de los contratos, puede igualmente deslindarse del pago del salario indirecto como prestaciones sociales en servicios de salud, seguridad social, fondos de vivienda o de retiro, y primas periódicas como aguinaldos, bonos vacacionales o reparto de utilidades. Eduardo Aquevedo afirma que, si se consideran sólo los casos de Argentina, Colombia, Chile y Perú que el costo de contratar un empleado temporal representa del 57 al 66% del costo de uno permanente. Y a su vez, el trabajador sin contrato cuesta, respecto al temporal entre el 15 y 30% menos.⁷⁹

Otro punto a favor del empleador es que no confronta al trabajador como colectivo aglutinado en organizaciones sindicales, y el Estado por su parte, permanece lejano a estas relaciones para facilitar arreglos entre

⁷⁹ E. Aquevedo, Op. Cit. p. 62 y 63.

particulares so pretexto de una *asignación más eficiente de los recursos productivos*.⁸⁰

Las nuevas modalidades contractuales para la adquisición de fuerza de trabajo también se manifiestan en figuras como la subcontratarización o terciarización (mediante empresas suministradoras de mano de obra), en bajo la apariencia de trabajo autónomo y en general, como señala Gerardo Pérez, en “*todas las formas más o menos sutiles de utilizar la fuerza de trabajo ajena, sin perfeccionar un contrato de trabajo tal como lo entiende el derecho laboral tradicional. Incluso, para evitar incorporar trabajadores a las nóminas fijas de las empresas públicas o privadas.*”⁸¹

3. *En el mercado de trabajo*, el empleador se encuentra en la mejor situación de disponer —por la abundancia de fuerza de trabajo disponible en el mercado— en cualquier momento y lugar, de la cantidad de mano de obra que requiera, al menor precio y calificada para la tarea precisa. Incluso capacitada para realizar diferentes funciones.

⁸⁰ En algunas cadenas comerciales transnacionales (como Walt-Mart o McDonald's) incluso está prohibida la sindicalización.

⁸¹ Pérez Torres, Cecil Gerardo. “El impacto de la globalización económica en el ámbito laboral contemporáneo” Ponencia presentada en el *Seminario Globalización y flexibilidad: Sus efectos en el mundo del trabajo*. Universidad de Carabobo, Venezuela. Junio 2005. P. 22.

En este nivel podemos advertir que se han ido desechando restricciones de índole legal o burocrática para acceder a la mano de obra nacional (y cautiva en los espacios nacionales, en algunos casos), o bien incorporando a la legislación modalidades de contratación de menor costo.⁸² A partir de este precedente, un buen número de autores identifica a la flexibilización laboral con la desregulación del mercado de trabajo a través de los cambios en el orden jurídico.

Esta liberación del mercado de trabajo obedece a que los gobiernos dejaron atrás la aspiración del ‘pleno empleo’ para confiar en la competencia como mecanismo de equilibrio. Y con la excusa de crear fuentes de empleo dispensan a los inversionistas del compromiso de ofrecer empleos de calidad; y las empresas, en provecho de la competitividad, tienden a crear puestos de trabajo mediocres o a deteriorar los existentes. En la otra cara de la moneda está el trabajador con acceso intermitente al empleo asalariado, amenazado constantemente por el desempleo, ocupado en actividades de subsistencia o a un paso de la emigración.

⁸² Ver a Bronstein, Arturo. *Op. Cit.*

4. *A nivel de la reproducción obrera cotidiana y del reemplazo generacional de la fuerza laboral*, encontramos que en el nuevo esquema los salarios reales se deterioran como parte de las estrategias empresariales de racionalización de sus recursos y de refuerzo a la competitividad, pero también como parte de un proceso de desprendimiento de responsabilidad social del Estado. Ahora ni el sector público ni el sector privado están dispuestos a proveer bienes y servicios de consumo básico para la familia obrera como no sea por a través del mercado. Y evidentemente tampoco están dispuestos a fijar remuneraciones salariales suficientes para adquirirlos. En cambio encontramos que se traslada a los trabajadores y sus familias todo el peso de su reproducción. Por eso es que ahora el consumo obrero se apoya en el trabajo —y los ingresos— de varios miembros de la familia, en jornadas laborales extendidas o dobles, o en autoempleo de diversa naturaleza, como complemento.

La caída de los salarios reales⁸³, y el carácter intermitente o incierto de estas percepciones equivale a negar la posibilidad de la reposición

⁸³ Con datos de varios países latinoamericanos, Eduardo Aquevedo demuestra la reducción de costos salariales como resultado del aumento de un mayor número de asalariados con contrato temporal y de una mayor proporción de trabajadores urbanos sin contratos de trabajo formales. Op. Cit. p. 97 a 99.

digna de la clase trabajadora porque afecta directamente sus condiciones materiales de existencia y su percepción de certidumbre sobre el futuro.

Minor Mora S. presenta el caso de los países centroamericanos como ejemplar en materia de salarios mínimos inferiores al nivel de subsistencia:

En todos los países de la región los salarios han dejado de cumplir su función central, establecer estándares mínimos que garanticen el nivel de vida de las y los trabajadoras y sus familias. Esto ha ocurrido, en la práctica, no mediante la eliminación del salario mínimo de la legislación laboral, sino mediante la definición de políticas salariales que no logran cubrir la inflación o bien mediante la adopción de canastas alimentarias restrictivas que tienden a excluir costos asociados a la educación, vivienda, salud y otros gastos indispensables para garantizar el bienestar de los hogares.⁸⁴

Es en estos términos que quedan establecidas las coordenadas de un patrón de relaciones salariales marcado por la flexibilidad y la precariedad, sin perder de vista que sus expresiones concretas rebasan lo que aquí hemos apuntado a modo de resumen.

Al menos un par de conclusiones se derivan de lo anterior. Primero, que la administración de la empresa, las relaciones contractuales y el

⁸⁴ Mora Salas, Minor. “Ajuste y empleo: Notas sobre la precarización del empleo asalariado” en *Revista de Ciencias Sociales (Cr)*. Año/vol. II núm. 108. Universidad

funcionamiento del mercado de trabajo van quedando fuera de la competencia del Estado y al arbitrio del capital. Y segundo, que la reproducción obrera deja de ser cuestión de interés público para convertirse en asunto privado.

Antes de cerrar este capítulo merece la pena subrayar, por la importancia del hecho, que el perfil que exhibe en la actualidad el trabajo asalariado en el medio urbano-industrial —y que en abstracto configura el modelo salarial que viene a sustituir al que rige durante la posguerra— no es el resultado ineludible de los paradigmas tecnológicos emergentes, ni la única solución posible a la necesidad de crear empleos. El modelo salarial en curso es el producto esperado de la estrategia del segmento más próspero del capital transnacional (la oligarquía financiera) para remontar la crisis de la década de los setenta.

La estrategia capitalista se resume en la agenda neoliberal, y si ha conseguido realizarse, es porque esta clase social tiene el poder de imponer sus decisiones, e incidir, desde diferentes frentes en el ordenamiento productivo, institucional, social y político.

Desde luego que la estrategia de rehabilitación descansa en nuevas tecnologías de producto y de proceso y se apoya en los gobiernos regionales; pero ni en unas ni en otros encuentra su razón de ser. Cambiar el modelo de relación salarial previo (oneroso, porque el obrero participaba en mayor medida del producto social) ha sido un mandato del capital para reanudar el ciclo de crecimiento y proseguir con su desarrollo.

El hecho corresponde, asimismo, a una variación en las relaciones de fuerza entre el capital y el trabajo, en provecho del primero. No sólo porque las alteraciones en la arena política están en el origen del cambio, también porque el cambio en la correlación de clases es uno de los resultados que se buscaba alcanzar. Y en efecto, la balanza ahora se inclina más que hace dos décadas hacia uno de sus extremos. Aquí cabe rescatar el señalamiento de Eduardo Sartelli —y otros autores— en el sentido de que no sólo se alteró la relación del trabajo con el capital, *se afectaron también antiguas solidaridades entre los trabajadores:*

Las transformaciones en el mundo material del trabajo son lo suficientemente profundas como para determinar cambios radicales tanto en las condiciones materiales de existencia, como en las representaciones que los trabajadores se hacen de sí mismos, de su lugar en la sociedad y de las formas que

deben asumir las acciones e instituciones destinadas a defender sus intereses.⁸⁵

Y por lo que hemos observado a lo largo de este capítulo, también coincidimos plenamente cuando afirma que: a) *Las transformaciones en el mundo material del trabajo expresan más el cambio de las relaciones de fuerza entre capital y trabajo que la aparición de nuevas tecnologías;* y b) *que los cambios son mayores en las condiciones de acceso y reproducción de la condición asalariada que en los procesos de trabajo mismos.*⁸⁶

Desde este escenario, por qué nos habría de sorprender que el capital exija más esfuerzo del obrero por una menor recompensa; que vaya descartando, con la complicidad de los Estados neoliberales, los derechos que había conquistado y ejercía el asalariado. O que el trabajador en su debilidad y aislamiento, sea incapaz de impedir que una proporción cada vez mayor del tiempo de trabajo necesario —que antes correspondía a su salario— se transforme en trabajo excedente. La ecuación es simple, cuanto más subordinado esté el obrero a los dictados

⁸⁵ Sartelli Eduardo, Aquino, Cristian y otros. “Taylorismo, fordismo y posfordismo en la Argentina: ¿la consolidación del régimen de la gran industria?” en *Razón y Revolución* número 4, otoño de 1998, reedición electrónica. P. 5. Disponible en: www.razonyrevolucion.org.ar/textos/revryr/prodetrab/ryr4Kabat.pdf Consultado el 15/11/2007.

del capital, en mejores condiciones estará éste último para enfrentarse con otros capitales, “porque ante todo, la guerra entre empresas es una guerra contra el trabajo.”⁸⁷

⁸⁶ Ibid.

⁸⁷ Sartelli, Eduardo. “Subordinación y valor. La penúltima crítica a la teoría de la regulación”, Reseña de libro *Made in France*, de Benjamin Coriat y Dominique Taddei, en: *Razón y Revolución*, número 2, Buenos Aires, primavera de 1996. P. 6. Disponible en: www.razonyrevolucion.org/textos/revryr/prodetrab/ryr2Sartelli.pdf Consultado el 16/11/2007.

This document was created with Win2PDF available at <http://www.win2pdf.com>.
The unregistered version of Win2PDF is for evaluation or non-commercial use only.
This page will not be added after purchasing Win2PDF.

CAPÍTULO II

LAS RELACIONES SALARIALES EN LA AGRICULTURA REGIONAL: UN PUNTO DE PARTIDA

Entre las décadas de los setenta y ochenta del siglo XX, Latinoamérica cambió de prioridades productivas en sus economías nacionales para volcarse al comercio mundial, se proponía lograr índices de crecimiento capaces de reanudar el desarrollo capitalista. La transición implicaba dismantelar el Estado desarrollista y adoptar directrices políticas ancladas a la filosofía del liberalismo económico. De esta transición, todavía inconclusa, destacan por sus repercusiones: a) la alteración de los circuitos mercantiles y financieros, tanto al interior de los países como hacia el exterior; b) ajustes radicales en los criterios de asignación de la riqueza social entre clases y sectores sociales, desde el proceso productivo mismo;

c) innovaciones en las pautas que guían el consumo productivo y personal; y d) expansión productiva fincada en nuevos desarrollos tecnológicos, pero con graves repercusiones en la reproducción de la fuerza de trabajo y en las condiciones de vida de la familia obrera.

En el capítulo previo abordamos este último aspecto, haciendo patente que numerosos estudios —desde diferentes campos disciplinarios, enfoque y posiciones ideológicas— abordan las vicisitudes del entorno laboral. Asimismo, constatamos que en su diversidad, los análisis concurren en el uso de las nociones de flexibilidad y precariedad para caracterizar el devenir de las relaciones salariales en el marco de una economía globalizada.

Observamos sin embargo que el trabajador asalariado del ramo agrícola no ha sido tradicionalmente, ni es hoy día, un objeto de investigación destacado del análisis social en la región. Ello sin duda tiene ver con el hecho de que en muchos países de América Latina y el Caribe, tratándose de esta actividad económica, todavía tienen un gran peso los trabajadores que no están adscritos a relaciones salariales;¹ nos

¹ En Centroamérica y la zona andina —particularmente la amazonia— es notable la presencia del trabajo no asalariado. En Honduras, por ejemplo, la fuerza de trabajo rural comprende un 75% de los trabajadores por cuenta propia y jornaleros familiares, mientras que el sector asalariado representa sólo 25%. Ruben, Rued y

referimos a trabajadores familiares no remunerados que operan bajo la lógica campesina, aquellos que se desempeñan con apego a vínculos comunales e incluso el trabajo en servidumbre por deudas y el de tipo forzado.² Así es en los casos de México y Brasil, dos de las principales economías del subcontinente, que además destacan por su importancia demográfica y su influencia en los indicadores del conjunto.

En la perspectiva de mostrar más adelante las implicaciones del ajuste estructural y de las políticas neoliberales sobre los vínculos salariales en el agro regional, para este capítulo fijamos dos objetivos. Primero, hacer una revisión de la literatura científica y sistematizar lo que nos ofrecen en el plano de la teoría las investigaciones sobre el trabajador asalariado en el agro regional. Y en un segundo momento, definir un

Van Den Berg, Marrit. "Empleo no agrícola y alivio de la pobreza de los hogares rurales de Honduras, en CEPAL, *Empleo e ingresos rurales no agrícolas en América Latina*. Series CEPAL, Seminarios y Conferencias, número 35. Santiago de Chile, 2004. P. 216.

² En Latinoamérica el trabajo forzoso fundado en el endeudamiento ya no es algo cotidiano, pero aún existe; y tiene como principales víctimas a las comunidades indígenas y campesinas, así como inmigrantes que trabajan sin remuneración o con remuneraciones parciales, en explotaciones agrícolas y forestales. La OIT ofrece evidencias para algunas zonas de Brasil, Perú, Paraguay, Guatemala, Bolivia y República Dominicana en varios informes. OIT. *Trabajo decente en la agricultura. Documento de información*. Coloquio Internacional de Trabajadores sobre el Trabajo Decente en la Agricultura. Ginebra, 15^a 18 de septiembre del 2003. Pp. 24 a 27; y en OIT, *Una alianza global contra el trabajo forzoso*. Conferencia Internacional del Trabajo 93^a Reunión 2005. Informe I(B). Oficina Internacional del Trabajo, Ginebra, 2005. Pp. 43 a 46.

enfoque teórico para el tratamiento del tema, apuntando una serie de herramientas conceptuales y de carácter metodológico que consideramos útiles para descifrar, en lo general, el desenvolvimiento de la agricultura latinoamericana a partir de los años setentas y, en particular el curso de los nexos salariales en esta rama de la producción.

1. El estado de la discusión científica³

Sara María Lara Flores,⁴ Diego Piñeiro⁵ y Mauricio Tubio⁶ son tres investigadores que en los últimos tiempos han mostrado gran interés por el trabajo agrario, aportando una vasta revisión de la literatura para Latinoamérica en el primer caso, y para Uruguay los dos últimos.

³ Además de los tres países que se abordarán en este trabajo, la revisión bibliográfica incluyó literatura sobre Brasil, Colombia, Uruguay, Perú, Ecuador, Nicaragua, El Salvador, Honduras, Nicaragua y Costa Rica, en sus cultivos de exportación más representativos.

⁴ Lara Flores, Sara María. “Capítulo 16. El trabajo en la agricultura: Un recuento sobre América Latina” en De la Garza Toledo, Enrique (Coord.). *Teorías sociales y estudios del trabajo. Nuevos enfoques*. Edityorial Anthropos, UAM-I, México, 2006. Disponible en: http://docencia.izt.uam.mx/egt/publicaciones/libros/teoria_social/cap16.pdf Consultado el 02/12/2007.

⁵ Piñeiro, Diego. “Los trabajadores rurales en Uruguay: Principales tendencias” ponencia presentada en el V Congreso de ALASRU, Chapingo México, 10-15 de octubre de 1998.

⁶ Tubío, Mauricio. “El impacto de las transformaciones agrarias sobre el empleo rural en el Uruguay.” *Informe final del concurso: Globalización, transformaciones en la economía rural y movimientos sociales agrarios*. Programa Regional de Becas CLACSO, Buenos Aires, 2001. Disponible en: <http://bibliotecavirtual.clacso.org.ar/ar/libros/becas/2000/tubio.pdf> Consultado el 15/11/2007.

Guillermo Neiman, Silvia Bardomás y Germán Quaranta, ofrecen por su parte, un panorama de los aportes científicos más representativos a nivel internacional sobre el trabajador asalariado del campo, como parte de un estudio sobre la pampa Argentina.⁷

Una impresión compartida por estos autores —con la que estamos de acuerdo—, se refiere a los trabajadores agrícolas como un objeto de conocimiento marginal en el marco de las investigaciones agrarias latinoamericanas hasta hace un par de décadas. Pues, tal como sostiene Lara Flores,⁸ entre los temas más recurridos por los teóricos de la ruralidad entre los años setentas y ochentas, el trabajador o peón agrícola sólo figuró como un tópico circunstancial. Estuvo implicado en los estudios sobre las reformas agrarias, la *revolución verde*, la caracterización de la estructura productiva y social, el campesinado o la crisis agrícola; pero sólo por excepción constituyó, por sí mismo, un tema central de análisis. Vale añadir que las investigaciones enfocadas

⁷ Neiman, Guillermo; Bardomás, Silvia y Quaranta, Germán. “Auge, y declinación del trabajo asalariado en la región pampeana argentina”, *Trabajo presentado en el XIII Economic History Congress*, Buenos Aires, 22 al 26 de julio, 2002. Disponible en: <http://eh.net/XIIICongress/cd/papers/52Bardom%El%NeimanQuaranta38.pdf>. Consultado el 03/12/2007.

⁸ Lara Flores, Sara María. “Análisis del mercado de trabajo rural en México en un contexto de flexibilización”, en Giarraca, Norma (Comp.) *Una nueva ruralidad en América Latina*. CLASO-ASDI. Buenos Aires, 2001. p. 365.

eminentemente al asalariado fueron excepcionales en aquel periodo.⁹ Es así que, con el énfasis puesto en otros procesos rurales, la emergencia del proletariado agrario en la región se interpretó como la derivación lógica de la desintegración del campesinado, o bien como el corolario de una transformación cualitativa de los procesos productivos tradicionales en el campo.¹⁰

Para los primeros años de la década de los noventa se puede notar que el interés científico por los trabajadores rurales —ya sea como un sector de la población económicamente activa o como parte de la población ocupada— va en aumento. Sin embargo, al estar definido este segmento laboral por el espacio o localidad donde se ubica la unidad productiva,¹¹ y en tanto incluye al obrero de los ramos secundario y terciario, así como de otras actividades primarias, no podría decirse que las investigaciones se ocupen propiamente de los asalariados de la

⁹ Francisco Omar Lerda, es uno de los pocos investigadores que en los primeros años de los ochenta se propone el análisis de los salarios rurales, aproximándose al problema desde el marxismo. Lerda, Francisco Omar. “Salarios y ejército de reserva en el campo mexicano” en Moguel Julio, Rubio Blanca y otros. *Ensayos sobre la cuestión agraria y el campesinado*. Juan Pablo Editor. México 1981.

¹⁰ Luisa Paré, Roger Bartra, Armando Bartra, Wilfredo Lozano, Octavio Ianni y Miguel Murmis, son algunos de los investigadores que protagonizaron en aquellos años el debate sobre clases sociales y proletarización del campesino en Latinoamérica.

¹¹ El criterio para definir cuándo una comunidad es rural o urbana difiere entre países.

agricultura. Como muestra podemos citar a Cristóbal Kay,¹² quien señala cuatro tendencias que marcan la trayectoria de fuerza de trabajo rural latinoamericana:

1. El crecimiento de los trabajadores asalariados, que vienen a sustituir a los trabajadores residentes (como son los inquilinos, aparceros, arrendatarios o el peonaje por deudas).

2. Una mayor proporción de trabajadores asalariados estacionales y temporarios en detrimento de las plazas laborales permanentes, expansión que por lo regular se acompaña de precarización en las condiciones de empleo.

3. La feminización de la fuerza de trabajo asalariada, particularmente estacional, más notable aun en los cultivos de exportación no tradicionales.

4. Un aumento de los trabajadores rurales con residencia en zonas urbanas que fluctúan entre ocupaciones primarias y las que no son

¹² Kay, Cristobal. "Latin America's Exclusionary Rural Development in a Neo-Liberal World". *Ponencia presentada en el seminario de la Latin American Studies Association (LASA)*. 17 a 19 de abril, Guadalajara, México.1997.

propias de este sector, diluyendo así la frontera tradicional entre lo rural y lo urbano.¹³

A este catálogo Diego Piñeiro agrega una tendencia más: el ascenso de la PEA rural que desempeña actividades no agrícolas. Proceso destacable a su juicio, por su apresurado posicionamiento en la ocupación rural global, y porque esas labores han pasado a ser una importante fuente de ingresos para los trabajadores del campo “*más aún cuando las remuneraciones en empleos no agrícolas suelen ser mejores que las de los empleos agrícolas.*”¹⁴

Asimismo, atraídos por la expansión de la oferta de mano de obra en las comunidades rurales, otros estudiosos del tema se propusieron documentar el peso creciente de los *ingresos rurales no agrícolas* (INRA)¹⁵ en las percepciones familiares. Lo que resulta hasta cierto

¹³ En 1985 ya Emilio Klein, desde la corriente neoclásica, había llamado la atención sobre algunos de estos procesos, en *El impacto heterogéneo de la modernización agrícola sobre el mercado de trabajo* PREALC/OIT, Santiago de Chile, 1985.

¹⁴ Piñeiro, Diego. “Los trabajadores rurales en Uruguay: Principales tendencias.” Op. Cit. p. 4 y 5.

¹⁵ Este fenómeno (el ERNA) se anuncia como rasgo típico de la nueva ruralidad, paradigma que difunden el Instituto Interamericano de Cooperación para la agricultura (IICA) la Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación (FAO) y el Fondo internacional de Desarrollo Agrícola (FIDA). Ver por ejemplo las reflexiones de Berdegú, Julio; Reardon Thomas y Escobar, Germán. *Empleo e ingreso rural no agrícola en América Latina y el Caribe*. BID, Washington D.C. Disponible en: www.iadb.org/sds/doc/RUR_JBerdegue_s.pdf Consultado el 16/12/2005.

punto comprensible dada la tendencia secular a la pérdida de importancia de la ocupación agropecuaria en la ocupación total, y la liberación de fuerza de trabajo que conlleva la descomposición del sector campesino en tiempos de neoliberalismo.¹⁶

Tras examinar los escritos laborales agrarios de la última década advertimos que un grupo considerable de investigadores enfoca su atención en el empleo, tal y como ocurre en la Sociología del Trabajo para el ámbito urbano-industrial; lo que con frecuencia da como resultado la reducción del tema laboral a un asunto de mercado o mercados de trabajo. En ese sentido, los debates versan en torno la dinámica y peculiaridades del empleo rural; los desequilibrios, movilidad y fluctuaciones en la oferta y la demanda de mano de obra; la cantidad y calidad de los puestos de trabajo disponibles; los roles de los agentes que participan en los mercados laborales; y por supuesto, la caracterización de estos espacios por su ordenamiento institucional.

La atención que ha logrado captar el mercado de fuerza de trabajo rural como objeto de conocimiento queda de manifiesto en una gran cantidad de disertaciones teóricas y estudios empíricos locales,

¹⁶ Acosta Reveles, Irma Lorena. *Influencia del neoliberalismo en la dieléctica del campesinado. Experiencia de México*. Ed. VII Legislatura del Estado de Zacatecas y Unidad Académica de Ciencia Política. Zacatecas México, 2003.

nacionales¹⁷ y de alcance geográfico más amplio.¹⁸ Apreciación que viene a corroborar Víctor Horacio Rau en un artículo reciente.¹⁹

1.1. La circulación mercantil como eje del análisis laboral agrario

Quienes se abocan al estudio del mercado de trabajo, lo asumen regularmente como ese espacio social (o espacio de relaciones sociales) en el que confluyen oferentes, demandantes y agentes intermediarios para la compra-venta de mano de obra, y donde prevalecen determinadas prácticas e instituciones formales que inciden en su funcionamiento.²⁰

Tratándose del mercado de trabajo rural, como el escenario al que concurren el trabajador agrícola y las empresa demandante de mano de

¹⁷ Véase por ejemplo el documento elaborado para la economía agraria colombiana por Alberto Corchuelo, Jaime Escobar y Diego García. “Los procesos de ajuste en los mercados rurales de trabajo” en *Documento de Trabajo, núm. 4*, CIDSE, Colombia, 1990. Y el informe monográfico que coordina Ivo Steffen para la nación Brasileña al término de la década de los noventas. *Mercado de trabalho rural: informação e aplicação*. Publicado por SENAR, SEBRAE, SUDENE, Brasilia, 1999.

¹⁸ Para el istmo centroamericano se puede consultar a Pablo Sauma. *Estudio sobre los trabajadores rurales en el istmo centroamericano*. Informe Final. Costa Rica, Marzo 2007. Y, a nivel regional, el trabajo de Hubert De Grammont. “Algunas reflexiones en torno al mercado de trabajo en el campo latinoamericano” en *Revista Mexicana de Sociología*, Vol. 54, No. 1 IIE-UNAM. México, 1992.

¹⁹ Rau, Víctor Horacio. “La sociología de los mercados laborales en los estudios sobre el empleo agrícola” en *Gaceta Laboral*, septiembre-diciembre año/vol 12, número 003. Universidad de Zulia, Maracaibo, Venezuela, 2006. Disponible en: <http://redalyc.uaemex.mx/redalyc/pdf/336/33612304.pdf>. Consultado el 30/12/2007

²⁰ Buxedas, Martín “Exclusión social y mercado de trabajo.” *Presentación al Seminario Exclusión Social, Territorio y Empleo*. Publicado por el Centro Interdisciplinario de Estudios sobre el Desarrollo, Uruguay, 2002. P. 3.

obra (entre otros agentes), las posiciones teóricas predominantes se alinean en torno a la escuela neoclásica marginalista, o bien del lado del institucionalismo, como afirma Lara Flores.²¹ Remitiéndonos a las directrices marcadas por la Teoría Economía y la Sociología del Trabajo.

A) Teoría Económica Neoclásica

La tesis que Enrique Astorga Lira²² dio a conocer en la década de los ochenta es representativa del enfoque neoclásico. Este autor analiza para el caso del agro mexicano, el espacio social donde se distribuye y se consume la mercancía fuerza de trabajo. En este orden de ideas, identifica al peón o jornalero con una *mercancía humana*, bajo el supuesto de que este factor productivo no tiene restricciones para su desplazamiento o movilidad. También asume que es en la dinámica de la oferta y la demanda, donde se fija el precio de la mano de obra (es decir, el salario).

Desde este enfoque, el emigrante es un trabajador cuya movilidad esta en relación directa con los cálculos individuales de costo-beneficio. Y se da por hecho que los sujetos económicos participantes —empleador,

²¹ Lara Flores, Sara M., “Análisis del mercado de trabajo rural en México en un contexto de flexibilización” Op. Cit. P. 365 y 366.

²² Astorga Lira, Enrique. *Mercado de trabajo rural en México. La mercancía humana*, Editorial Era. México. 1985.

peón e incluso agentes de intermediación— tienen la posibilidad de acceder en el momento oportuno a la información necesaria para tomar la mejor decisión. Guiados todos en su comportamiento por la *racionalidad*, que en sentido macroeconómico, equivale al *máximo beneficio*.

Los presupuestos de esta concepción son los de la teoría económica pura o marginal, que se distingue por su carácter estático y su empeño en elaborar el modelo puro; y donde el mercado laboral, y desde luego el agrario, se desenvuelve como cualquier otro mercado. Desde ahí, el equilibrio es posible en el largo plazo, en tanto el precio y la cantidad de cada recurso se ajustan a las condiciones de la oferta y demanda, automáticamente.

Es a partir de este sustrato teórico que la desocupación debe entenderse como un desequilibrio en el mercado laboral, pero cuyo origen se remite a interferencias de orden externo. Pues que en condiciones normales —de ausencia de restricciones— se impone una tendencia al aprovechamiento de todos los factores productivos. Si el desempleo es crónico la explicación debe buscarse en fuerzas artificiales (de orden político por lo regular) que alteran o inhiben los impulsos normales de oferta y la demanda, desvirtuando su equilibrio. Estas

fuerzas pueden provenir de los sindicatos, la legislación o la intervención pública de orden administrativo o fiscal. En cualquier caso, la corrección de las imperfecciones es posible una vez que los agentes vuelvan a participar en condiciones de libertad, dando margen para una absoluta elasticidad en los salarios en un modelo de competencia perfecta.

A un nivel más general, las soluciones de política económica que esta teoría ofrece, están relacionadas con la mejora de los niveles educativos para la calificación de los trabajadores —inversión en capital humano, por ejemplo— si lo que se espera es el incremento de sus remuneraciones. En el caso contrario lo que cabe esperar es la exclusión o segregación ocupacional.²³

A favor del trabajo de Astorga Lira podemos decir que representa un esfuerzo por llevar el análisis más allá del nivel del mercado de trabajo, hurgando en el espacio de la producción social de peones, que ubica en el seno del minifundio o la economía campesina.²⁴ En un intento por trascender el cercamiento que imponen los postulados de la elección

²³ Toharia, Luis. "Mercado de trabajo: Teorías y aplicaciones" *Lecturas Seleccionadas*, Editorial Alianza. Madrid. 1983. p. 68.

²⁴ Astorga Lira sostiene que el minifundio es la economía campesina, mientras el resto de los predios son economía empresarial en diversas escalas productivas. "Más campesinos, más proletarios" *en Revista Mexicana de Sociología*, Año XLVII, número 3. IIS-UNAM. México, julio-septiembre de 1985. P. 100.

racional, relata cómo en su recorrido vital el peón atraviesa por diferentes fases y canales del mercado de trabajo hasta ser desechado al término de su vida útil. Así explica, con una mirada antropológica, que la economía campesina lanza al mercado no sólo fuerza de trabajo libre, pues produce *hombres-peones*, los forma orgánica y espiritualmente:

“Graba en el cuerpo y en el alma del niño al peón, única manera en que un ser humano puede soportar las horribles condiciones de trabajo y de vida que prevalecen en los campos de trabajo algodoneros, hortaliceros, frutícolas, cañeros, cafetaleros y otros. (...) Ningún peón se improvisa de la noche a la mañana, y si alguien no ha sido formado como tal, lo mas seguro es que no resista ni física ni moralmente tal condición.”²⁵

A pesar de estas consideraciones, que pudieron derivar en una valoración más completa y compleja del proceso de formación de los salarios de infrasubsistencia en el agro, el autor persiste en los supuestos esenciales del mercado de trabajo desde la tradición neoclásica.

B) El institucionalismo

²⁵ Ibid. p. 102.

A diferencia de la escuela neoclásica, los partidarios del institucionalismo de principios del siglo XX, y del nuevo institucionalismo²⁶ comparten el cuestionamiento a la racionalidad y al equilibrio espontáneo del mercado:

Los mercados son imperfectos ya que hay fallas de mercado que impiden la formación de precios únicos para cada bien de acuerdo a la oferta y la demanda. Las fallas de mercado se deben a la falta de información de los agentes económicos y dan lugar a los costos de transacción. Las instituciones son construidas para cubrir estas fallas mediante arreglos específicos por medio de normas, reglas, contratos, acuerdos específicos, etc.²⁷

Por encima de las variantes de este enfoque, prevalece la concepción de que el mercado de trabajo se encuentra, y debe ser organizado, de acuerdo a arreglos institucionales múltiples: legales, administrativos, políticos, etc. Y por el carácter ordenador de las prácticas que se formalizan mediante la sanción de las autoridades, subrayan la incidencia de la acción gubernamental en la regulación de este espacio social. Es así que corresponde al Estado la facultad de administrar y asignar los

²⁶ Sobre la postura de Ronald Coase, Oliver Williamson y Douglas North —a los que se reconoce como el núcleo duro del neo institucionalismo—, Guillermo Campos Ríos presenta una síntesis en “Los rostros opuestos del mercado de trabajo” en *Revista Aportes* número 018, año/vol 6. Facultad de Economía, BUAP, México. Septiembre-diciembre 2001. Pag. 147 y 148.

²⁷ Appendini, Kirsten. “La perspectiva de género en la teoría económica y en los estudios de desarrollo” En *Revista Umbrales*, número 11. Revista del Posgrado en Ciencias del Desarrollo CIDES-USMA. Septiembre, 2002. Pp. 134 y 135.

recursos de producción a través de su fuerza normativa y de las estructuras de poder; saneando de paso las tensiones que caracterizan este escenario normalmente en conflicto.²⁸

En esta corriente económica, podemos identificar al menos dos vertientes, una que destaca el carácter bipolar y extremo del mercado de trabajo y otra que lo concibe dividido en múltiples fragmentos.

i) Mercado de trabajo dual. La teoría dualista propone que el punto donde convergen la oferta y la demanda está regido por normas formales y procedimientos administrativos, pero también está regido por costumbres y prácticas locales que le imprimen a la dinámica mercantil determinado comportamiento. El contenido de estas prescripciones es lo que marca la dicotomía entre mercados primarios y secundarios. Los mercados primarios se distinguen por la escasez de puestos de trabajo, un nivel de ingresos elevado, estabilidad, certidumbre y regularidad. Los segundos se caracterizan por ser labores marginales a los derechos laborales más

²⁸ Piñeiro, Martín, Martínez Nogueira, R.; Trigo E, y otros. *La institucionalidad en el sector agropecuario de América Latina. Evaluación y propuestas para una reforma institucional*. BID, Departamento de Desarrollo Sostenible. Serie de Informes Técnicos. México. P. 20.

básicos, por su temporalidad, los bajos salarios y la ausencia de prestaciones legales.

Este modelo de dos polos también ha sido referencia para ubicar otros puntos extremos del ámbito laboral, al distinguir por ejemplo un mercado interno —acotado formalmente y *estructurado*— frente a otro externo o *no estructurado*;²⁹ o al referir un entorno mercantil marcado por la flexibilidad (interna, externa, funcional, etc.) por oposición a los ambientes laborales estrictamente disciplinados u organizados bajo normas rigurosas.

Antonieta Barrón y Ema L. Sifuentes,³⁰ ambas investigadoras de la realidad rural mexicana, identifican en la agricultura mercados laborales primarios y secundarios: Los primeros son propios de las empresas más modernas en términos de tecnología donde impera una *división del trabajo* sumamente marcada, como en el ramo de los productos

²⁹ De acuerdo a Marañón Pimentel, el grado de estructuración se aprecia por el tipo de empleo, las posibilidades de ascenso laboral, la vinculación entre el trabajador y el puesto de trabajo, la participación de los trabajadores en la toma de decisiones, entre otros factores. “Agroexportación no tradicional en El Bajío, México. Mercados de trabajo, competitividad y equidad”. *Ponencia presentada en Congreso Asociación Latinoamericana de Sociología (ALAS)*. Arequipa Perú, 2003. P. 2

³⁰ Barrón, M. Antonieta y E. L. Sifuentes, *Mercados de trabajo rurales en México. Estudios de caso y metodologías*. Ed. UAN y Facultad de Economía UNAM. México. 1997.

hortícolas de exportación. El grado de división del trabajo es precisamente el rasgo que los separa de los mercados secundarios.³¹

Alipio Montes, se adhiere asimismo a la tesis dualista cuando plantea que es el desarrollo desigual de las relaciones mercantiles y capitalistas en el agro peruano lo que ha dado lugar a la configuración de un mercado laboral relativamente segmentado en dos grandes niveles.

Un extremo corresponde a las zonas donde persiste la economía campesina, pues los mercados de fuerza de trabajo son pequeños, de alcance local y con un reducido número de transacciones diarias. Ahí participan básicamente minifundistas que se ven obligados emplearse temporalmente, y en menor medida asalariados agrícolas propiamente dichos. En estas zonas:

Las relaciones de compra-venta —de fuerza de trabajo— aún están recubiertas de fuertes resabios semiserviles o de reciprocidad. En muchos casos el asalariamiento tiene un significado meramente formal; los mecanismos de reclutamiento se basan en el sistema de parentesco o clientelaje; generalmente se dan formas de pago que combinan el pago en dinero con el pago en especie (bienes o servicios).³²

³¹ Barrón, María, Antonieta. “Jornaleros agrícolas, nuevos y viejos fenómenos”, en Quintana, Roberto Diego, (Coord.). *Investigación social rural, buscando huellas en la arena*. Editorial Plaza y Valdés. México, 2000. Pp. 189.

³² Montes, Alipio. “Mercado laboral y asalariados agrícolas en la región de Arequipa”, *Trabajo presentado en V Seminario Nacional SEPIA, Perú: El problema agrario en debate*. Lima, 1994. Pp. 204. Disponible en:

En el otro extremo están las áreas de mayor desarrollo relativo, con mercados laborales regionales que extiende su radio de influencia a otros Departamentos por ser espacios especializados en la compra-venta de fuerza de trabajo. Son centros de atracción de migrantes por temporadas.

ii) Mercado de trabajo segmentado. La teoría de la segmentación del mercado de trabajo tiene sus raíces en la Sociología Laboral europea y norteamericana hacia la década de los setenta,³³ y entre sus partidarios en el tema agrario en el último decenio figuran José Leibovich, Mario Nigrinis y Mario Ramos en Colombia;³⁴ Sara María Lara Flores y Hubert De Grammont en México, y Elena Mingo en Argentina, ésta última abordando el tema desde la perspectiva de género.³⁵

www.sepia.org.pe/web/publicaciones/coleccion-text.shtml?x=667 Consultado el 06/12/2007.

³³ Para más detalles remitirse a De la Garza Toledo, Enrique. *La formación socioeconómica neoliberal. Debates teóricos acerca de la reestructuración de la producción y evidencia empírica para América Latina*. Ed. Plaza y Valdés. México, 2001. p 31 y siguientes.

³⁴ Leibovich, J., Nigrinis M. y Ramos, M. *Caracterización del mercado laboral rural en Colombia*. Bogotá, abril 2006. Publicado por el Banco de la República de Colombia, Disponible en: www.banrep.gov.co/docum/ftp/borra408.pdf Consultado el 08/10/2007.

³⁵ Mingo, Elena. “Estrategias laborales de las mujeres asalariadas en el sector primario. El caso de las trabajadoras del Valle de Uco Provincia de Mendoza. Argentina”, *trabajo presentado en el VII Congreso de ALASRU*, Ecuador, 2006.

Esta corriente del institucionalismo sostiene que el mercado de trabajo se encuentra dividido no en dos, sino en un gran número de fragmentos, en atención a la multiplicidad de escenarios que concurren en este espacio social.³⁶ Su abordaje pone de relieve que: a) La fuerza de trabajo es una mercancía sumamente heterogénea; b) el mercado laboral es un ambiente conflictivo y en permanente tensión, y c) por su composición y lógica de funcionamiento, el mercado de trabajo se encuentra escindido en múltiples secciones; probablemente tantas como la sociedad misma alberga desde que distingue razas, generaciones, fronteras, capacidades, etc.

De lo anterior inferimos que, más que un mercado laboral fragmentado, esta corriente teórica identifica mercados múltiples aislados entre sí en función de rangos salariales, el carácter más o menos estable de los empleos, la legislación aplicable a cada ramo de la producción, el grado de movilidad de los trabajadores, su nivel educativo y/o sus posibilidades de desarrollo individual. Igualmente son motivo de separación y jerarquización los factores de género, étnicos, culturales, etéreos o de cualquier otra índole, en cuanto tienen incidencia sobre el

Disponible en: www.alasru.org/cdaldasru2006/04%20GT%20Elena%20Mingo.pdf
Consultado el 05/06/2007.

³⁶ Guillermo Campos Ríos, Op. Cit. P. 146 y 147.

proceso de circulación, contratación y control de la mano de obra. De ahí se sigue que la dinámica que rige cada parcela del mercado laboral atendería a las especificidades intrínsecas de determinado sector de trabajadores, en su articulación con las instituciones y las organizaciones socio-políticas presentes en cada contexto social.

En el marco de estos razonamientos, los seguidores esta vertiente del institucionalismo advierten que en el mercado de trabajo rural la segmentación es un fenómeno que ha estado presente por largo tiempo; y prevalece el acuerdo de que este proceso tiende a profundizarse durante las últimas décadas a consecuencia de los cambios tecnológicos³⁷ y la reestructuración productiva.³⁸

Así lo consignan, por ejemplo, Josefa S. B. Calvacanti y Mónica Bendini en un estudio realizado para dos áreas frutícolas de exportación altamente capitalizadas en Brasil y Argentina. Las autoras exponen que:

En la búsqueda de formas más competitivas de inserción en los mercados globales, regiones productoras de agroalimentos pasan a orientar o reorientar su producción atendiendo a los requerimientos externos de calidad, lo cual a su vez produce

³⁷ Bidaseca, Karina; Gras, Carla y Mariotti, Daniela. “Las transformaciones del mercado de trabajo en el escenario rural: viejos y nuevos procesos de negociación”, *trabajo presentado en el II Congreso de la Asociación Latinoamericana de Sociología del Trabajo (ALAST)*. Buenos Aires, 2000. P. 12

³⁸ Lara Flores, Sara M., “Análisis del mercado de trabajo rural en México en un contexto de flexibilización” Op. Cit. p. 374.

impactos significativos sobre el proceso y la organización del trabajo y en los perfiles de demanda de los trabajadores.³⁹

Más adelante concluyen:

Los espacios productivos analizados se reconvierten, y las relaciones sociales se reestructuran en un contexto de mayor concentración y transnacionalización. En los casos de Brasil y de Argentina las cadenas frutícolas intensifican su integración, y las nuevas tecnologías facilitan la flexibilización y las nuevas formas de organización del proceso de trabajo. Si bien esto tiene efectos positivos sobre la calificación de un grupo de trabajadores, *se profundiza la diferenciación en los mercados de trabajo*. (Subrayado nuestro).⁴⁰

Reparamos en estas afirmaciones porque justamente un rasgo del enfoque de la segmentación —que constriñe el alcance de sus análisis— es que sus planteamientos se encuentran influidos en alto grado por lo que acontece del lado de la demanda, tanto a nivel del comercio mundial agroalimentario como en el plano de la circulación de fuerza de trabajo. Ello se evidencia cuando atribuyen los cambios en los requerimientos de mano de obra (sus nuevos perfiles, calificaciones y cantidad de empleos ofertados) a mercados globales cada vez más exigentes; mercados que

³⁹ El estudio incluye la región valletana del Río Negro en el noroeste de la Patagonia en Argentina y el valle de San Francisco al nordeste de Brasil. y Calvacanti, Josefa S. B. y Bendini, Mónica. “Hacia una configuración de trabajadores agrarios en la floricultura de exportación de Brasil y Argentina” en Giarraca, Norma (Comp.) *Una nueva ruralidad en América Latina*. Ed. CLACSO-ASDI. Buenos Aires. 2001. P. 339.

⁴⁰ Ibid. 356.

precisan de regiones y productores especializados y con capacidad para responder en breve plazo a los cambios en las preferencias del consumidor. Las nuevas exigencias a que se encuentran sometidas las empresas agroexportadoras se traducen en requerimientos laborales de nuevo tipo, pues ahora no sólo se trata de reducir costos; es imperativo atender a nuevos estándares de calidad, cumplir estrictas normas en materia de sanidad, construir ventajas en el terreno de la especialización productiva y al mismo tiempo, estar al tanto de las variaciones en los mercados.⁴¹

Cabe añadir que actualmente, cuando la especialización productiva es una política impuesta para todos los sectores —el agro incluido—, la corriente segmentacionista es la que cuenta con más seguidores entre la comunidad científica. Justamente por su amplia aceptación, los estudios generados desde esta visión nos ofrecen un acervo empírico valioso, que describe con pormenores las asimetrías entre grupos de trabajadores o que muestran su problemática.

⁴¹ Para referir a la necesidad de adaptación de la agricultura a los cambios que dicta la demanda mundial algunos autores usan los términos de *agricultura flexible*, *flexibilidad productiva* o *especialización flexible*. Ver por ejemplo Lara Flores, Sara María. “Criterios de calidad y empleo en la agricultura latinoamericana: un debate con el posfordismo”, en De Grammont, Hubert C. (Coord.). *Empresas, reestructuración productiva y empleo en la agricultura mexicana*. Coed. Plaza y Valdés-Instituto de Investigaciones Sociales, UNAM. México, 1999. P. 337.

Lamentablemente, en el afán por introducir progresivamente nuevos criterios de diferenciación, el número de mercados laborales se multiplica a modo de líneas divisorias entre los obreros. Desde esta perspectiva se puede reprochar a este tipo de discursos el impacto que ejercen en la subjetividad del trabajador y en su identidad como clase; pues al enaltecer las diferencias entre grupos laborales, y exhibirlas como factor de confrontación o competencia, la posición del proletariado como colectivo frente al capital se debilita.

Para cerrar este apartado es preciso conceder que sin proponérselo, tanto dualistas como segmentalistas logran trascender su objeto mismo —el ámbito de los mercados de trabajo— cuando se aproximan a otras dimensiones de la relación salarial. Esto es de particular relevancia para nuestros fines porque consideramos que indagar en los nexos entre el capital y el trabajo agrícola no debe eludir la cuestión del mercado de trabajo, pero es preciso ir más allá.

1.2. Sobre la flexibilización y precariedad en el trabajo agrario

Hasta aquí hemos visto que tanto la teoría neoclásica y el institucionalismo, absortos en el acontecer del mercado laboral,

desatienden el resto de las dimensiones de la relación salarial agraria, como por ejemplo: el proceso y condiciones en que se genera el valor y el plusvalor; las circunstancias en que transcurre la reproducción obrera; los dispositivos políticos y estructurales —no mercantiles— que determinan la distribución de la riqueza social entre factores productivos, o los términos de contratación laboral desde una posición obrera de extrema subordinación.

Sobre estos tópicos localizamos investigaciones que conciernen a las relaciones contractuales en el ámbito agrario,⁴² a las condiciones de trabajo que conlleva la renovación productiva en el campo,⁴³ y la frágil inserción social de los trabajadores migrantes,⁴⁴ entre otros; para constatar, sin sorpresa, que las zonas de observación preferidas

⁴² Ortiz, Sutti. “La reestructuración de la industria agrícola y poscontratos laborales” en *Revista Latinoamericana de Estudios del Trabajo*, Año 6, núm. 12. Argentina, 2000; y Benencia, Roberto y Quaranta, Germán. “Reestructuración y contratos de medianería en la región pampeana Argentina” en *Revista Europea de Estudios Latinoamericanos y del Caribe*. Número 74, CEDLA, Ámsterdam, abril 2003.

⁴³ Radonich, Martha y Steimbregger, Norma. “El trabajo rural en tiempos de reestructuración. Los asalariados frutícolas en los asentamientos periurbano-rurales del tradicional Alto Valle de Río Negro y Neuquén” *Trabajo presentado en el Sexto Congreso Nacional de Estudios del Trabajo*. Buenos Aires, Agosto 2003; y Staduto, Jefferson Andronio R. y otros. “Alteração na composição da mão-deobra assalariada na agricultura brasileira” *Trabajo presentado en el VI Congreso de la ALASRU*, Porto Alegre Brasil Noviembre, 2002.

⁴⁴ Arroyo Sepúlveda, Ramiro, “Los excluidos sociales del campo” en *Revista Estudios Agrarios* número 17, México, mayo-agosto del 2001; y Herrera Ruiz, Sandra. *Trabajadores agrícolas temporales en la frontera Guatemala-México*. Borrador de trabajo para la Tercera Conferencia Internacional Población del Istmo Centroamericano, Costa Rica, 2003.

corresponden en general a cultivos de reciente exportación en Latinoamérica (como frutas, hortalizas, flores o la soja), y en menor medida, a los tradicionales también exportables (plátano y otros productos tropicales). Pues en los granos básicos todavía es mayoritario el trabajo familiar.

Otra presunción que confirmamos, es que por la delimitación geográfica de los análisis, las inferencias teóricas que se obtienen son necesariamente de alcance restringido.

Sin afán de ir más lejos en la enumeración de los hallazgos, tras una vasta revisión bibliográfica estamos en posición de afirmar que de manera expresa o tácita, los investigadores del tema laboral agrario asumen que en la empresa agrícola transcurren procesos semejantes a los que dominan el mundo del trabajo urbano en las últimas décadas. Y para dar cuenta de ello se adhieren sin mayores cuestionamientos a las nociones de *flexibilidad y precariedad*.⁴⁵

⁴⁵ Algunos autores matizan esta percepción general cuando se refieren a las especificidades del trabajo agrario —especialmente estar sujeto a ciclos naturales—, pero no la rechazan.

Un caso paradigmático es el documento de Pedro Tsakoumagkos, Mónica Bendini y Norma Gallegos⁴⁶ acerca de la fruticultura Argentina, pues representa la concepción predominante cuando se trata de explicar la incidencia de la reestructuración productiva agraria latinoamericana en el ámbito laboral. Los autores señalan que:

Hay una flexibilización interna o tecnológica (...) La demanda laboral en chacra se desestacionaliza parcialmente conformándose, por un lado, un trabajador con mayor continuidad, calificación y polivalencia. Los temporarios de chacra, por otro lado, son demandados en períodos más largos y su volumen crece con los rendimientos y la superficie implantada, aunque también requieren mayor calificación. En el empaque-frío también hay mayor continuidad y desestacionalización, pero en un contexto de menores requerimientos de calificación. Algunas categorías técnicas y gerenciales aparecen o cobran mayor fuerza. En suma, hay dimensiones del mercado laboral (continuidad, calificación) que serían determinadas por el cambio técnico.

Hay una flexibilización externa o contractual (modalidades de funcionamiento del mercado laboral generadas por factores "externos" al proceso técnico de trabajo). Estos se refieren a la persistencia del trabajo en negro sobre todo en chacra, las mayores facilidades para el incumplimiento de la legislación laboral, la ampliación de los "contratos a prueba" y el surgimiento de las pseudo-cooperativas de trabajo.⁴⁷

⁴⁶ Tsakoumagkos, Pedro; Bendini, Mónica y Gallegos, Norma. "Modernización agroindustrial y mercado de trabajo ¿flexibilización o precarización? El caso de la fruticultura en la cuenca del río Negro". *Ponencia presentada en III Congreso ALAST*. Argentina. 2000.

⁴⁷ Ibid. P. 25.

Para los autores citados, una consecuencia directa de estas *flexibilidades* es la exclusión de la fuerza de trabajo, pero su efecto principal son *inserciones cada vez más precarias* del trabajador a lo largo de toda la cadena productiva, en un contexto generalizado de desempleo, subempleo y de debilitamiento sindical.

Entre los análisis próximos a estos argumentos sobresalen los escritos de Sara María Lara Flores, autora con larga tradición en temas laborales agrarios para diferentes espacios de América Latina. Lara explica que:

La reestructuración de las empresas se apoya sobre una *flexibilización de los procesos de trabajo*. Flexibilidad que atañe a las formas a partir de las cuales se incorporan las nuevas tecnologías con viejas y artesanales formas de producir. A la vez que se supone un *uso flexible de la fuerza de trabajo*.⁴⁸(Subrayado nuestro).

La flexibilidad —señala la autora— puede ser cuantitativa o cualitativa, y expresarse tanto en el seno de los procesos de producción como en la contratación o en los mercados de trabajo. Del mismo modo, a lo largo de sus exposiciones Lara pone de relieve el carácter precario del empleo agrícola.

⁴⁸ Lara Flores, “Capítulo 16: El trabajo en la agricultura...” Op. Cit. P. 503-504.

Sobre el uso de estas categorías analíticas podríamos citar numerosos ejemplos, baste ahora con añadir que incluso organismos como la Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación (FAO), el Fondo Internacional de Desarrollo Agrícola (FIDA), el Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura (IICA), la CEPAL y la OIT se han apropiado de estas nociones para explicar la trayectoria reciente del trabajo agrario.

Sólo notamos un par de resistencias al uso de las nociones de flexibilidad y precariedad en la agricultura. Es el caso de Diego Piñeiro cuando señala, refiriéndose al conjunto del trabajo rural (no exclusivamente agrícola) que, si partimos del hecho de que en el agro no se presentó esa relación laboral típica y relativamente estable *“probablemente tenga poco sentido hablar de flexibilidad.”*⁴⁹

En el mismo sentido Howard Newby alertaba desde el año 1983 sobre:

La necesidad de ser cautos a la hora de comparar la evolución moderna del trabajo en la agricultura y la industria, y, particularmente de los *respectivos sistemas de relaciones laborales*. Una primera explicación de esta observación tiene que ver con el hecho de que la importante revolución técnica

⁴⁹ Piñeiro, Diego. “Trabajadores rurales y flexibilización laboral. El caso de Uruguay”. Ponencia presentada en el seminario Empleo rural en tiempos de flexibilidad. 1 y 2 de diciembre, Buenos Aires. 1997.

que ha registrado la agricultura muchas veces ha tenido un efecto contrario al experimentado en la industria al no haber, por ejemplo, aumentado la división del trabajo o no haberse modificado la “cadencia” o sucesividad de las tareas agrícolas (no es el caso del ritmo de trabajo que sí se modificó sustancialmente con la mecanización).⁵⁰

Más allá de estas objeciones, no conocemos una propuesta de interpretación alternativa. Lo que nos lleva a coincidir con Víctor Horacio Rau, cuando apunta que las perspectivas y categorías de análisis usadas por los latinoamericanistas para aprehender el empleo rural, nos remiten por lo común al institucionalismo norteamericano o al *regulacionismo* europeo,⁵¹ al ser estos contextos teóricos donde se elaboran originalmente las disertaciones sobre la flexibilidad laboral, como reacción a la crisis del *fordismo*.

Para cerrar este espacio dedicado al *status quaestionis*, podemos concluir que:

a) El asalariado agrícola ha motivado informes monográficos y descriptivos debido a su crítica situación laboral,⁵² pero no es un tema visitado con insistencia por los investigadores de la realidad agraria latinoamericana. Con frecuencia su problemática específica no se aprecia

⁵⁰ H. Newby, *La sociología rural institucionalizada*. Citado por Neiman, Bardomás y Quaranta. Op. Cit. P. 2

⁵¹ Rau, Víctor Horacio. “La sociología de los mercados laborales...” Op. Cit.

⁵² OIT. *Trabajo decente en la agricultura. Documento de información*. Op. Cit.

a cabalidad, al ser captado en conjunto con otros trabajadores del medio rural. Asimismo, factores como su movilidad espacial o dispersión geográfica, la estacionalidad de las faenas agrarias, o su proximidad con el sector campesino —que por temporadas incursiona al mercado de trabajo agrario— abonan a esa *invisibilidad* en el plano científico.

b) Entre los estudios que sí se han propuesto conocer del trabajador agrario de tipo asalariado, predominan los que dirigen su atención al mercado laboral y soslayan otras dimensiones de los vínculos salariales. Por consiguiente, lo escrito hasta ahora sobre la relación capital-trabajo en la agricultura sólo contribuye parcialmente a esclarecer su acontecer global, al estar circunscrito el análisis exclusivamente a uno de sus aspectos.

c) Las investigaciones que trascienden a otras dimensiones de la relación salarial agraria son poco fecundas desde nuestro punto de vista, en la medida en que trasladan sin más los términos que la sociología del trabajo ha forjado para otras actividades económicas (flexibilidad y precariedad).

Las consideraciones previas nos dan pie para sostener que existe un vacío que cubrir en la materia, aunado a una serie de inconsistencias teóricas que es preciso superar.

2. Elementos para una interpretación alternativa

Intentaremos en este apartado trazar un marco analítico para descifrar el desenvolvimiento de la relación capital-trabajo en la agricultura desde su propia trayectoria histórica.

La argumentación que atraviesa nuestra propuesta es que más allá de la diversidad socio-económica, política y cultural de cada país latinoamericano, y de los ritmos y matices en la aplicación de políticas neoliberales a lo largo de las últimas décadas, se puede definir a la conformación del proletariado agrario en la región como un proceso tardío y muy prolongado en el tiempo.⁵³

Prolongado porque se remonta a la segunda mitad del siglo XIX, pero es hasta la frontera de los siglos XX y XXI que sobreviene el

⁵³ En el subcontinente, Argentina y Uruguay son excepcionales por el progreso precoz de las relaciones salariales agrarias en sus territorios. Para el resto de los países, esta situación se limita a los espacios conocidos como *enclaves* y a regiones productoras de cultivos comerciales o para destino industrial (casos representativos son la caña de azúcar y el tabaco).

*desenvolvimiento*⁵⁴ de las relaciones salariales agrarias en América Latina. Y tardío o rezagado si se le compara con el desenvolvimiento de estos mismos vínculos en el sector urbano-industrial. Empero, no se trata en ninguno de los dos casos de *desarrollo* capitalista, dado que tal condición no corresponde a la realidad regional.⁵⁵

Para corroborar esta afirmación, revelaremos el desfase temporal del capitalismo agrario respecto al industrial y sus causas, reparando en el modo en que se articula el agro latinoamericano a la valorización capitalista en torno a la década de los setentas, y en adelante. En la explicación se pondrá de manifiesto el carácter subdesarrollado del capitalismo latinoamericano.

El sustrato conceptual y referente teórico en que se inscribe nuestra propuesta procede de la Economía Política crítica en sus textos

⁵⁴ Entendiendo como tal la penetración y difusión de esta forma organización del trabajo en nuestras sociedades hasta erigirse en el modo de producir predominante en el agro.

⁵⁵ Tomamos distancia de los modelos *junker* y *farmer* a que se refiere V. I. Lenin en *El desarrollo del capitalismo en Rusia*, y de la vía inglesa a que se refiere Marx en el tomo I y III de *El Capital, Crítica de la Economía Política*. Para mayor referencia de las vías *junker*, *farmer* e inglesa, se puede consultar la síntesis que ofrece Roger Bartra en *Estructura agraria y clases sociales en México*. Serie Popular Era e IIS/UNAM. México. 1974. Otros autores que también desde el marxismo han comparado el proceso de proletarización rural en América Latina con Europa son Maurice Dobb, en *Estudios sobre el desarrollo del capitalismo* y Cristobal Kay en *El sistema señorial europeo y la hacienda latinoamericana*.

fundacionales.⁵⁶ Y desde la línea del marxismo —en tanto método y teoría social integradora—, recuperamos también los aportes de Víctor M. Figueroa Sepúlveda en materia de subdesarrollo latinoamericano⁵⁷ y sobre la sobrepoblación ampliada rural en este contexto.⁵⁸

Con esta mirada del orden social capitalista como telón de fondo, damos cuenta de los factores objetivos que condicionan dialécticamente el acontecer las relaciones salariales agrarias en Latinoamérica en el transcurso de las tres últimas décadas:

En primer lugar, un reordenamiento social y de las relaciones internacionales que se opera desde los centros de poder mundial en respuesta a la crisis del capital en los setenta, que viene confirmar el carácter imperialista del capitalismo y que refrenda el subdesarrollo de las naciones latinoamericanas.

En segundo lugar, y función de esa reorganización del sistema capitalista a escala global, los proyectos de crecimiento en la región

⁵⁶ Marx, Karl. *El Capital. Crítica de la Economía Política*. Ed. FCE. Decimocuarta reimpresión México, 1979.

⁵⁷ Figueroa S., Víctor Manuel, *Reinterpretando el subdesarrollo. Trabajo general, clase y fuerza productiva en América Latina*. Ed. Siglo XXI. México, 1986.

⁵⁸ Figueroa S. Víctor Manuel. “Origen, contenido y formas de la sobrepoblación ampliada en América Latina”, *Working Papers in International Development*. No. 96.12. International Development Studies, Saint Mary’s University, Canadá, 1996.

latinoamericana se fincan, de nueva cuenta, en las actividades con potencial exportador y se apoyan en políticas neoliberales.

Y tercero, este patrón de crecimiento exportador conlleva cambios radicales en la base productiva agropecuaria imperante en las décadas que siguen a la posguerra. Estos cambios, conocidos como *ajuste estructural* operan en detrimento de la forma organización del trabajo de tipo campesino y en favor de la empresa capitalista. Es en este contexto de descomposición acelerada del campesinado y de prosperidad de los complejos agroalimentarios transnacionales, que los nexos salariales en el agro se abren camino y reciben un gran impulso.

Para dar un paso a la vez comenzaremos por probar que el avance del capitalismo agrario latinoamericano —y los vínculos productivos que le son inherentes— no guarda correspondencia temporal con la expansión del capitalismo urbano industrial. Nuestra principal evidencia es que del total de la población ocupada en la agricultura, no son los asalariados, sino los productores familiares no remunerados los que han tenido el mayor peso numérico y proporcional en la estructura productiva de la región. Las proporciones se han modificado modestamente en favor del trabajador asalariado desde la década de los setenta; y sin embargo, las

cifras indican que este sector sigue siendo cuantitativamente inferior al campesinado.

El hecho no es menor, pues revela que en los últimos decenios del siglo XX el agro todavía *no se rige por la racionalidad del capital en lo que se refiere a la organización interna del trabajo, en la mayor parte de las unidades productivas*. A diferencia del sector de la transformación, como quedó demostrado en el capítulo primero.⁵⁹

No desconocemos la presencia de la relación capital-trabajo en la agricultura, pues de hecho, sí tiene un peso definitivo en algunas naciones del cono sur y en diferentes zonas de nuestros países. Pero lo cierto es que ésta no ha sido la forma generalizada, o al menos predominante de producir en el agro de América Latina, si se le considera a la región como conjunto.⁶⁰

Estos son los datos. La CEPAL registró para el año de 1996 una cifra cercana a 14 millones de trabajadores agrícolas adscritos a relaciones salariales, lo que representaba sólo 34.1% de la población

⁵⁹ Si recordamos, es en la posguerra que se perfila en los centros urbano-industriales de la región un patrón de relaciones salariales caracterizado por su estabilidad y certidumbre.

⁶⁰ Al afirmar que los nexos salariales no predominan en el ramo agrícola, no se niega la hegemonía del capitalismo como sistema ordenador de nuestras sociedades, ni la subordinación de la agricultura a las necesidades del capital en sus diferentes fases de desarrollo.

económicamente activa agrícola global, cifrada en ese momento en alrededor de 41 millones de personas. Mientras los trabajadores por cuenta propia y familiares no remunerados ascendían a 25 millones, esto es el 59% del total (ver cuadro 1).

Cuadro 1
Distribución de la Población Económicamente Activa en AL (1999)

PEA TOTAL 189 millones de personas				
URBANA 142 millones (75%)			RURAL 47 millones (25%)	
No agrícola 134 millones (94%)	Agrícola 8 millones (6%)		Agrícola 33 millones (69%)	
	No agrícola 14 millones (31%)			
PEA AGRÍCOLA 41 millones (21.7%)				
Empleadores 3 millones (8%)	Asalariados (14 millones) 34.1% de la PEA agrícola		Por cuenta propia 14 millones (33%)	Familiares no remunerados 11 millones (26%)
	Temporales	Permanentes		
	9 millones (22%)	5 millones (11%)		

Fuente: Dirven, Martine. "El papel de los agentes en las políticas agrícolas, intenciones y realidades" en *Revista de la CEPAL* número 68. Santiago de Chile, 1999. P. 180.

En el año 2005 el mismo organismo confirmó que los *trabajadores por cuenta propia* en la agricultura rebasan aún por amplio margen a los asalariados agrícolas, en el total de ocupados rurales.⁶¹

Argentina, Uruguay, Chile, y Colombia son en la actualidad, algunos de los países en los que el sector asalariado sí es superior al

⁶¹ CEPAL. *Panorama 2005. El nuevo patrón de desarrollo de la agricultura en América Latina y el Caribe*. CEPAL-Naciones Unidas. Santiago de Chile, 2005. P. 69.

trabajo familiar (ver cuadro 2). Pero incluso ahí, la presencia de entidades productivas no capitalistas resulta fundamental para comprender el progreso lento del capital agrario y el perfil, originalmente precario, de las relaciones salariales en la agricultura.

Cuadro 2
Países de América Latina y el Caribe
por el tipo de mano de obra ocupada en la agricultura (1996)

Países donde la mano de obra familiar empleada supera al trabajo asalariado	Países donde la mano de obra asalariada es superior al trabajo familiar
México, Brasil, Ecuador, Haití, Bolivia, República Dominicana, Venezuela y Centroamérica ⁶²	Argentina, Uruguay, Chile, Colombia, Puerto Rico, Cuba, Trinidad y Tobago, Surinam, Bahamas, Barbados, Malvinas.

Fuente: Elaboración propia con datos de la FAO, *Reporte sobre el desarrollo del mundo*, 1996, y de la OIT, *VI Informe sobre seguridad y salud en la agricultura*, 88^a Conferencia de la OIT. Ginebra, 2000.

Afirmamos que resulta fundamental porque el avance del capital, tarde o temprano, se ha servido de vínculos productivos no capitalistas como los de tipo campesino, el sistema de arrendamiento con pago en trabajo,⁶³ el trabajo forzoso o las prácticas solidarias al interior de grupos

⁶² Sólo el dato de Centroamérica corresponde al año 2000.

⁶³ Los arrendatarios por pago en especie o en dinero se conocen con nombres diversos en América Latina: medieros y aparceros en Chile; camayos, concertados y yanaconas (región costera) en Perú; partidarios en Ecuador; aparceros en Colombia; habilitados en Argentina y arrendatarios en la mayor parte de América Latina. Los arrendatarios por pago con prestación de servicios (tareas de cultivo) se conocen

étnicos. Pues si la remuneración al trabajo ha sido históricamente menor a las de otros sectores, y si el trabajo agrícola es originalmente precario, se debe en buena medida a que la reproducción cotidiana del trabajador y el reemplazo generacional de la fuerza de trabajo dependen sólo en parte (o por temporadas) del salario. De ahí aseveramos que el capitalismo agrario regional se articula estructuralmente a formas de producir ajenas al capital y que descansa en ellas.

Esta es una razón por la cual las relaciones salariales en el agro son *originalmente precarias*. Originalmente, no como resultado del ajuste estructural, del impacto del neoliberalismo en la agricultura o del cambio de un paradigma productivo rígido a otro flexible. La precariedad es uno de sus rasgos congénitos.

2.1. Algunas precisiones de orden histórico y teórico

La inclusión de la agricultura regional a la racionalidad del sistema capitalista se remonta a varios siglos atrás, cuando sus productos —a

como inquilinos en Chile; huasipungueros; cuadreros, arrimados, colonos y yanaperos en Ecuador; allegados, colonos y yanaconas (región de la Sierra) o arrendires (región de Cuzco y la Selva) en Perú; peones acasillados en México; terrazgueros y concertados en Colombia. En Kay, Cristobal. “Evolución del sistema de hacienda chilena” en Duncan, Kenneth y Rutledge, Ian (Comp.). *La tierra y la mano de obra en América Latina*. Ed. Fondo de Cultura Económica/Serie de Economía. México, 1977.

modo de tributos y mercancías— alimentaron la acumulación originaria europea a partir del trabajo forzado y servil en vastas superficies colonizadas por terratenientes. Empero, la emergencia de las relaciones eminentemente capitalistas en el agro se remite apenas a fines del siglo XIX y principios del siglo XX en el seno del sistema de hacienda;⁶⁴ y en menor medida, en las plantaciones de las zonas costeras y tropicales del subcontinente. Desde ahí arranca un proceso largo y desigual hacia la proletarización que recibe un gran impulso estatal desde fines de la segunda posguerra. Y hay evidencias suficientes para inferir que la consolidación del capitalismo agrario sobreviene en tiempos de neoliberalismo.

Evidentemente, como previenen Kenneth Duncan y Ian Rutledge, *la tendencia hacia la proletarización del campo no ha sido uniforme (i.e. que procede al mismo ritmo en todas las regiones) ni ininterrumpida.*⁶⁵

Una aproximación a los diferentes contextos nacionales, e incluso al interior de cada país, nos llevaría a descubrir rutas y tiempos sumamente diferenciados en este tránsito. Lo que queremos hacer notar (por ser en

⁶⁴ Este sistema tiene como antecedente la *encomienda* y las *mercedes de tierras* de la época colonial. Sobre el contenido de estos regímenes de tenencia de la tierra se puede consultar a Kay, Cristobal en *El sistema señorial europeo y la hacienda latinoamericana*. Ed. Serie Popular Era. 1980 pp. 41 y ss.

⁶⁵ Ibid. p. 23.

extremo relevante para acreditar la falta de sincronía entre el desenvolvimiento de las relaciones salariales agrarias e industriales) es que *la naturaleza subdesarrollada del capitalismo latinoamericano y la presencia del productor de tipo campesino son dos datos esenciales para comprender por qué el tránsito hacia el capitalismo en el campo se aplazó por décadas en la mayor parte del territorio latinoamericano.*

A sabiendas de que no basta suscribir el carácter subdesarrollado del capitalismo regional ni hacer patente la existencia del campesino para entender la concepción que entrañan estas afirmaciones, explicaremos su contenido. Siguiendo las tesis de Víctor M. Figueroa, concebimos el subdesarrollo latinoamericano como la contraparte y el producto (lógico e histórico) del desarrollo capitalista en otros espacios. Y entendemos que el subdesarrollo es tal, por la forma específica que asume la organización y la explotación del trabajo en nuestros países.

En el subdesarrollo, el *trabajo científico* no se encuentra organizado ni se renueva constantemente, así que no puede ser aprovechado en beneficio de estos espacios; y por lo tanto el *trabajo inmediato* se consume mediante el trabajo científico que se adquiere (a manera de importaciones de bienes de capital o como transferencia

tecnológica) de otras zonas del mundo.⁶⁶ En cambio, en el polo capitalista desarrollado el trabajo científico sí se encuentra organizado, es fuente de beneficios internos y se exporta sistemáticamente.

La segunda revolución industrial —como revolución tecnológica y de las relaciones sociales de producción— fue propicia para el desdoblamiento del trabajo productivo en las dos formas específicas que hemos mencionado (inmediato y general); pero el evento fue territorialmente externo a las sociedades latinoamericanas. Y más tarde, tal y como se forjan los lazos internacionales en la etapa imperialista del capital⁶⁷ el subdesarrollo se ve forzado a retroalimentar al desarrollo en detrimento de su propia acumulación y progreso.

Justamente por el carácter subdesarrollado de la región, nuestras economías son estructuralmente incapaces de absorber toda la población que pretende un puesto de trabajo. De acuerdo a la teoría de la

⁶⁶ *El trabajo inmediato, del operario o del productor directo* es la energía vital aplicada directamente sobre los insumos en el momento mismo de la producción. Y el *trabajo general o científico* es el conocimiento materializado en tecnología (tangible o no) que multiplica la capacidad productiva del trabajo. Ambas formas de trabajo generan valor, pero el segundo lo hace de manera indirecta, a través del trabajador operario. Figueroa S. expone esta tesis, apoyado en conceptos de extracción marxista en *Reinterpretando el subdesarrollo*. Op. Cit. Pp. 38 y ss.

⁶⁷ El imperialismo sigue a la crisis del capitalismo del libre cambio en las décadas últimas del siglo XIX, y supone ajustes en la división internacional del trabajo, sumar a la exportación de mercancías la exportación de capitales y generar arreglos financieros capaces de comprometer las decisiones políticas de las naciones en desventaja.

sobrepoblación ampliada del mismo autor⁶⁸ la dependencia del trabajo científico ajeno es fuente de graves desequilibrios macroeconómicos en los países subdesarrollados, pues mientras estos contribuyen a la prosperidad del polo desarrollado del sistema, niegan la propia acumulación, reducen sus posibilidades de crecimiento y cancelan oportunidades de generar empleos. En consecuencia, el mercado de trabajo exhibe un desequilibrio crónico en los países subdesarrollados.

La *población sobrante o sobrepoblación*, es así consustancial al subdesarrollo y se compone de dos segmentos. La *sobrepoblación relativa*, o excedente de población obrera respecto a las necesidades del capital (lo que Marx llama ejército industrial de reserva). Y la *sobrepoblación absoluta o consolidada*, en el sentido de que este segmento de la población económicamente activa es absolutamente sobrante respecto a las necesidades de acumulación.⁶⁹

El sector campesino de nuestros países es, en este contexto teórico, parte de la sobrepoblación consolidada de las zonas rurales; así como hay sectores de la sobrepoblación urbana inmersos en actividades

⁶⁸ Figueroa S., Víctor Manuel, “Origen, contenido y formas de la sobrepoblación ampliada en América Latina”. Op. Cit.

⁶⁹ Figueroa S. Víctor Manuel. *Reinterpretando el subdesarrollo*, Op. Cit. Pp. 113-114.

de subsistencia. No es entonces un vestigio de formas productivas que anteceden históricamente al capital, sino producto mismo del subdesarrollo por su incapacidad congénita para incluir en actividades asalariadas a su población.⁷⁰

Lo anterior merece ser explicado. Porque mientras el proletariado urbano-industrial latinoamericano se constituía durante la primera mitad del siglo XX, y se fortalecía animado por la lucha obrera internacional y sus conquistas sociales; el capitalismo agrario no prosperaba con el mismo vigor. El sistema de hacienda-latifundio fue renuente a su desaparición y el asalariado rural no figuraba como clase; en cambio, el sector campesino progresa en número y en superficie ocupada, al amparo de una primera ola de reformas agrarias redistributivas del suelo. Fue en la posguerra que este mismo productor familiar pasó a desempeñar un rol importante en la producción agroalimentaria de la región, y nuevamente, se difiere el proceso de maduración del capital agrario.

⁷⁰ Hay, desde luego, sobrepoblación consolidada en el desarrollo, pero esta no se hace presente en su etapa temprana, sino en tiempos de crisis o en su descomposición; mientras en el subdesarrollo este segmento siempre ha estado ahí.

2.2. Perfil productivo del agro regional hacia la década de los setenta

En una apreciación de conjunto, los decenios que siguen a la segunda guerra mundial fueron para las naciones latinoamericanas de crecimiento y relativa prosperidad social.

A un ritmo mucho menor que el sector secundario, pero el valor del PIB agrícola regional también se expandía gradualmente,⁷¹ con la participación de productores de diferente tipo: campesinos patrocinados por el Estado desarrollista, explotaciones capitalistas de dimensiones muy diversas, y de forma residual, el sistema de hacienda (con sus arrendatarios) y las plantaciones (con trabajo forzado o en condiciones de semi-esclavitud). Todos concurren en el mercado como productores y consumidores, y se sumaron al ciclo de valorización capitalista abasteciendo la demanda doméstica mediante de bienes-salarios para una clase obrera en ascenso. Un sector importante de las unidades productivas agropecuarias participaba además en la exportación de alimentos e insumos de origen primario.⁷²

⁷¹ Para 1960 el PIB agrícola representa el 17% del total. La evolución del valor del PIB agrícola regional por quinquenios se pueden consultar en *Statistical Yearbook for Latin America*, publicado por la CEPAL. Santiago de Chile. 1981. Pp. 208 y 209.

⁷² La participación de la región en el mercado mundial de productos agrícolas era de 15% en la década de los sesentas. Esta participación se reduce a 11% en promedio

Lo anterior da cuenta —como lo consignan numerosos autores— de la integración subordinada del campo a las prioridades de expansión urbano-industrial.⁷³ Y al mismo tiempo, deja entrever el modo en que se articulan las diferentes categorías de productores rurales a la última ola expansiva del capital.⁷⁴

En efecto, como el segmento capitalista del campo no estaba en condiciones de fungir como abastecedor principal de la demanda interna, y puesto que el mercado doméstico constituyó el pilar del modelo de *industrialización por sustitución de importaciones*, el campesinado suple esa carencia. Para ese momento, la estructura productiva y social del agro ya era bien conocida por su carácter dual y en extremo polarizado,⁷⁵ así que las políticas públicas asumieron modalidades distintas para los diferentes tipos de productores.

La gran propiedad —capitalista o no— recibió del sector público mucho apoyo y protección, a pesar de ser poco eficiente en el uso de

para la década de los noventa. FAOSTAT, consulta interactiva. Disponible en: <http://faostat.fao.org/site/601/default.aspx> consultado el 15/12/2007

⁷³ Por influencia de la teoría de la modernización, era cotidiano identificar la industrialización y el progreso urbano con el con el desarrollo.

⁷⁴ La necesidad de incorporar a productores no capitalistas en el abasto doméstico se vincula con la depresión del comercio mundial que sigue al periodo de entreguerras; y más tarde a la caída en tráfico de granos, por la devastación europea y los planes de ayuda alimentaria norteamericana, en el marco del Plan Marshall.

⁷⁵ Cotidianamente la diferencia se estableció en función del latifundio y minifundio, no a partir de la organización interna de la producción.

recursos productivos. Fue la primera en beneficiarse con las políticas compensatorias de precios y con el paquete tecnológico de la *revolución verde*.⁷⁶ Al terrateniente de la hacienda se le permitió aumentar las cargas laborales a los arrendatarios. Y en el caso de los empleadores de tipo capitalista, escasamente se les marcaron límites a la explotación del trabajo; inclusive se toleró la represión laboral. Estas y otras acciones son muestra del interés de los gobiernos de la región por apurar el tránsito de estas explotaciones hacia una agricultura empresarial y moderna. Una *transformación desde arriba*, en palabras de Cristobal Kay:

La introducción de políticas de industrialización mediante sustitución de importaciones en el período de la postguerra ya había comenzado a transformar el sistema tradicional hacendario. Medidas gubernamentales como créditos subsidiados para la compra de maquinaria agrícola y equipo, calidad mejorada del ganado, fertilizantes, semillas de variedades que ofrecían grandes rendimientos, así como programas de asistencia técnica, tuvieron el propósito de estimular la modernización tecnológica de las grandes propiedades de tierra. Las relaciones sociales de la producción también habían comenzado a cambiar. La tenencia de la tierra a

⁷⁶ Este paquete tecnológico se transfiere al subdesarrollo en la posguerra; y tiene como eje el monocultivo de variedades granos de alta productividad (principalmente trigo, maíz y arroz), depende en alto grado de insumos inorgánicos y de la mecanización de algunas labores agrícolas para aumentar los rendimientos por unidad de superficie y de trabajo.

cambio de mano de obra, y en cierta medida la aparcería comenzaron a ser sustituidas por el trabajo asalariado.⁷⁷

El sector campesino, por su parte, también recibió apoyo del Estado, si bien de distinta naturaleza y encaminado a otros objetivos. Por ejemplo, la concepción de reforma agraria original migró hacia un esquema de políticas públicas de mayor alcance. Ya no se trataba sólo de reparto de pequeños predios a los pobres del campo que se rebelaban a su condición marginal, o de proteger el patrimonio territorial de las explotaciones de subsistencia.⁷⁸ El productor familiar accedió a préstamos con tasas preferentes, asesoría y capacitación, entre otros servicios públicos e insumos subsidiados. La finalidad, en este caso, fue movilizar la tierra y el trabajo de estas explotaciones mediante el suministro de otros recursos, para llevar al mercado artículos que en otras condiciones serían escasos y se destinarían al autoconsumo. Cabe decir que estas medidas redituaron ganancias de orden político, al contener el potencial subversivo de la población rural tradicionalmente excluida, y creando lealtades y clientelas para los gobiernos en turno.

⁷⁷ Kay, Cristobal. “América Latina. Mirando hacia atrás: el tiempo de las reformas agrarias” en *Revista envío* núm. 208, Universidad Centroamericana (UCA) Nicaragua, julio de 1999. P. 3. Disponible en: www.envio.org.ni/articulo/952
Consultado el 17/06/2007

⁷⁸ Como en los regímenes de propiedad que surgen de la reforma agraria mexicana y de Bolivia.

Precisamente, la segunda ola de reformas agrarias⁷⁹ en la región tuvo bien presente esa necesidad de mantener la paz en el campo en una época de efervescencia social; y al mismo tiempo, ratificó la intención de convertir la estructura productiva al régimen capitalista. En tal interés, las políticas de precios rurales y el proteccionismo del mercado exterior se conservan; se afianzan las garantías para los propietarios privados del suelo; se instituyen mecanismos de acceso a otros recursos productivos, y se tomar medidas para ampliar la oferta de mano de obra con la ruptura de sistemas de contratación y de trabajo semi-feudales. El impulso de la industria no dejó de ser la prioridad, pero la inversión y gasto público dirigidos al medio rural fueron también considerables a tono con el carácter expansivo de las políticas monetarias, fiscales, crediticias y salariales de la época.

Los resultados de estas acciones fueron positivos en algunos aspectos; sin embargo, también profundizaron la polarización productiva y la inequidad de la sociedad rural. En cuanto a la acumulación de capital

⁷⁹ Los estudiosos de las reformas agrarias latinoamericanas han dejado en claro la diversidad de propósitos y alcances de estas políticas en términos de redistribución territorial, capitalización del campo y gobernabilidad. Desde las meramente superficiales, adscritas al proyecto norteamericano de Alianza para el progreso (Brasil, Venezuela, Ecuador, Colombia, Honduras, República Dominicana y Paraguay); las de tipo populista (Guatemala, Chile, Perú, Nicaragua, El Salvador) y las de corte campesinista (Bolivia y México).

en el agro, fue magra en el periodo que va de los cuarenta hasta los setenta, y el proceso de proletarización rural avanzó a paso lento. Seguramente porque los centros urbanos constituyeron el principal foco de atracción, tanto para la población rural en edad de trabajar como para los inversionistas nacionales en tiempos que los flujos de capital externo fueron escasos. José Antonio Ocampo explica que:

Al auge de financiación externa de los años veinte, que había beneficiado a la mayoría de los países de la región, fue sucedido por una brusca interrupción de los flujos de capital, lo que se tradujo en el ciclo de auge y contracción de financiación externo más severo y generalizado que había experimentado América Latina hasta entonces. Por último, el colapso definitivo del patrón oro y la crisis financiera de los Estados Unidos descompuso al propio sistema financiero mundial. Habrían de pasar tres decenios para que surgiera un nuevo sistema financiero internacional y más tiempo aún para que los flujos de capital privado retornaran a América Latina.⁸⁰

Aunado a lo anterior, está claro que no se consumó la separación del productor directo de sus medios de producción, pues la población ocupada en la agricultura era en su mayor parte no remunerada. Esta situación, aunada a la persistencia del latifundio, nos habla de la ausencia de un mercado de tierras, y de un mercado de trabajo rural íntimamente ligado a la producción campesina. De acuerdo a Cristobal Kay, en las

⁸⁰ Ocampo, José Antonio. “América Latina en la economía mundial en el siglo XX largo” en *El trimestre económico* núm. 284, Vol. LXXI, México, 2004. P. 743.

tierras propiedad del sector campesino “*trabajaba casi la mitad de la mano de obra agrícola, cuatro quintas partes de la cual estaba integrada por parientes que trabajaban sin percibir remuneración. En las grandes extensiones de tierra se empleaba a menos de una quinta parte de la mano de obra agrícola.*”⁸¹ Así que la proporción de trabajadores asalariados en la PEA rural global se situaba entre el 30 y el 40% en casi toda América Latina hacia la década de los setenta, con algunos casos excepcionales en que superaba el 50%.⁸²

Otro factor clave para entender la demora del asalaramiento en el agro fue la apatía de los grandes propietarios para involucrarse de lleno en el objetivo de aumentar la producción y la productividad; pues de hecho, la competencia se encontraba un tanto adormecida por el control de precios y las medidas proteccionistas. El mismo aumento de la capacidad de consumo personal y productivo, como fruto de un mercado interno dinámico, no incentivó a la agresividad del empresario. De ahí su indiferencia a someterse la lógica capitalista y regirse por su ley general: la búsqueda de la ganancia.

⁸¹ Kay, Cristobal. “América Latina. Mirando hacia atrás: el tiempo de las reformas agrarias.” Op. Cit. P. 6

⁸² Piñeiro, Diego E. “Los trabajadores rurales en un mundo que cambia. El caso de Uruguay” *Revista Agrociencia*, Vol. V, número 1. P. 68-75. Colegio de Posgraduados, México, 2001. p. 69.

A tono con este sentir, la inversión privada en tecnologías para el ahorro de tierra y trabajo o destinadas al incremento de la productividad fueron medidas;⁸³ y con frecuencia los desembolsos corrieron a cargo del erario público. Por ejemplo los subsidios para la importación de maquinaria agrícola o el suministro de variedades de semillas mejoradas con sus respectivos agroquímicos. Como consecuencia, los niveles de productividad agropecuaria no aumentan significativamente en el periodo, mientras el crecimiento de la producción ocurre, principalmente, en base a la ampliación de la frontera agrícola.⁸⁴

Así que el éxito de la revolución verde en la región fue relativo, pues finalmente la brecha en productividad respecto a los países desarrollados terminó por ampliarse.⁸⁵ Con todo, las utilidades no era problema para el empresariado rural en ciernes, ya que estaba en

⁸³ En general la superficie territorial no constituía una limitante. Y por lo que toca al trabajo, no se habían dictado normas para regular o imponer límites al consumo de mano de obra rural.

⁸⁴ Entre 1948-52 y 1957-59, en América Latina la tierra cultivada aumentó 24% y los rendimientos 7%. Mientras en Europa los aumentos fueron de 3% y 24%, respectivamente. Cristobal Kay. "América Latina. Mirando hacia atrás: el tiempo de las reformas agrarias." Op. Cit. p. 2

⁸⁵ Jesús González Regidor explica con detalle los límites de la aplicación de estas tecnologías por grupos de países y aclara que en el decenio 1955-65 la brecha productiva entre el desarrollo y el subdesarrollo se amplía, pues mientras en el primero la tasa anual de crecimiento del producto por trabajador fue de 4.7%, en el subdesarrollo sólo alcanzó el 1.4%. En "Innovación tecnológica en la agricultura y acumulación de capital: un análisis crítico de la revolución verde" en *Revista de Estudios Agrosociales*, N°. 142, España, 1987. P.17.

posesión de las mejores tierras, y esto le concedía una ganancia extraordinaria fundada en la renta diferencial del suelo.⁸⁶

De lo anterior inferimos que en el periodo que nos ocupa fue limitado el recurso del *plusvalor relativo*⁸⁷ en el consumo de la fuerza de trabajo. Y la baja *composición orgánica de capital* denuncia que el desenvolvimiento de los vínculos salariales descansaba, en gran medida, en la *subsunción formal del trabajo al capital*.⁸⁸

Para fines de la década de los sesenta y principios de los setentas, la extracción de *plusvalor absoluto* constituía la vía más frecuente de aprovechamiento de la mano de obra en la agricultura, con el respaldo de métodos tradicionales de contratación. Los peones rurales recibían salarios bajos, trabajaban y vivían en condiciones deplorables. Lo que nos lleva a ratificar la *precariedad original* del trabajo asalariado en la agricultura. Es claro que la época dorada del capitalismo, no abonó al

⁸⁶ En teoría de la renta de la tierra, la renta diferencial se funda en las cualidades naturales del terreno por su impacto en los rendimientos, generando a un excedente de ganancia sobre el promedio, al margen del empleo de otros recursos productivos.

⁸⁷ Los conceptos de plusvalor absoluto, plusvalor relativo y composición orgánica de capital se emplean en su acepción marxista original.

⁸⁸ Danilo Paz Ballivián así lo hace notar para el caso de Bolivia. “Subsunción formal del trabajo al capital en el agro boliviano actual” *Trabajo presentado en la 1ª Reunión Subregional de ALAST*, Cochabamba Bolivia, 2002.

nivel de vida de este segmento laboral el bienestar relativo que sí alcanzó el asalariado en las ciudades.

De acuerdo a la OIT, en aquellos años la organización del trabajador rural era sumamente limitada y por ende, escasa su experiencia en negociación colectiva a través de instancias sindicales. De ahí su incapacidad para ejercer una influencia en la correlación de fuerzas, que pudiera materializarse en beneficios laborales concretos:

En nuestra región, salvo escasas excepciones, el porcentaje de sindicalización en la agricultura nunca fue significativo. En gran medida, la expansión de los sindicatos fue producto del desarrollo industrial ocurrido después de la Segunda Guerra Mundial, durante la denominada etapa de sustitución de exportaciones. Ese sindicalismo industrial (fundamentalmente urbano) en general no se preocupó por extender la organización sindical al campo.⁸⁹

Víctor Horacio Rau señala que sobre este punto no existen mayores discusiones, sino un consenso unívoco *“los asalariados del agro en general enfrentan grandes dificultades para organizarse autónomamente, para elaborar con mayores mediaciones concientes sus*

⁸⁹ OIT. *Trabajo decente en la agricultura. Situación en América Latina desde el punto de vista sindical*. Coloquio internacional de trabajadores sobre el trabajo decente en la agricultura, Oficina de Actividades para los trabajadores. Ginebra, 15 a 18 de septiembre del 2003. P. 21

*intereses grupales o para emprender acciones colectivas de lucha sistemática en este sentido.”*⁹⁰

El hecho sustancial es que el proletariado agrario no se había constituido como clase durante el periodo, menos aún se podía esperar que asumiera una posición defensiva de sus intereses y combativa en la arena política, como sí lo hizo el proletariado urbano-industrial. Las inconformidades del asalariado del campo se expresaron con frecuencia como demandas territoriales, por su cercanía con el segmento campesino.

Se puede presumir, de acuerdo a lo expuesto hasta ahora, que las condiciones para el desenvolvimiento pleno de las relaciones capitalistas en el agro no estaban dadas en su totalidad. Pues es evidente que la sola presencia de la propiedad privada del suelo no hace al capitalismo, como tampoco es concluyente que la producción se destine al mercado. Propiedad privada y mercado existen también en regímenes no capitalistas.

⁹⁰ Rau, Víctor Horacio. “El asalariado agrícola como sujeto de lucha social” Ponencia presentada en el VII Congreso de la Asociación Latinoamericana de Sociología Rural (ALASRU), Quito Ecuador, 2006. P. 7. Disponible en: www.alasru.org/cd alasru2006/04%20GT%20V%C3%ADctor%20Horacio%20Rau.pdf

Subrayemos finalmente que este es el momento que vivía la agricultura regional al emprenderse la reestructuración productiva neoliberal, y por tanto es el punto de referencia que merece ser considerado para entender la dinámica de las relaciones salariales agrarias hacia los primeros años del siglo XXI.

This document was created with Win2PDF available at <http://www.win2pdf.com>.
The unregistered version of Win2PDF is for evaluation or non-commercial use only.
This page will not be added after purchasing Win2PDF.

CAPÍTULO III

LA AGRICULTURA LATINOAMERICANA APUESTA AL MERCADO MUNDIAL

Planteados los presupuestos teóricos y metodológicos de esta investigación, estamos en condiciones de ocuparnos de la situación por la que atraviesa actualmente la agricultura regional.

En el contexto de la investigación, este capítulo tiene el sentido de proveer el marco de referencia histórico en que se inscribe nuestro objeto de estudio (las relaciones salariales agrarias). Igualmente, es propósito de este apartado objetar el optimismo con que se divulgan las cifras macroeconómicas sobre crecimiento agropecuario, balanza comercial y asignación eficiente de recursos productivos; con ese empeño ponemos en la mesa de discusión los aspectos más perniciosos del modelo

agropecuario-exportador en curso, en materia ambiental, alimentaria, social y laboral.

Los contenidos de esta sección se organizan como sigue. Para comenzar nos situamos en el periodo en que se suscitan las transformaciones en el modelo de crecimiento regional —la década de los setentas—, y sacamos a la luz sus pretensiones. Enseguida nos ocupamos del ramo agrícola, rastreando el contenido común de los proyectos nacionales en este renglón, para evaluar luego sus saldos agregados y sus secuelas. Cerramos el capítulo con una reflexión acerca del significado de los cambios estructurales inducidos por el neoliberalismo en los sectores sociales mayormente implicados.

1. Un modelo de crecimiento centrado en el potencial exportador

Retomando argumentos previos, insistiremos en que el acontecer reciente de Latinoamérica debe captarse como parte de una dinámica socio-económica y política de alcance mundial. El motivo primario lo ubicamos en el proceso de rehabilitación del sistema capitalista, sistema inmerso en una crisis estructural que suma ya varias décadas.

La rehabilitación del capital involucra la totalidad del ciclo económico y compromete al conjunto del orden social. No obstante, como ámbitos de transformación cardinales figuran:

- a) Los procesos sociales de generación de bienes y servicios (incluida la fuerza de trabajo, en cuanto mercancía);
- b) los mecanismos institucionales y mercantiles que rigen la distribución del producto social;
- c) los circuitos financieros y comerciales, y
- d) las pautas que rigen el consumo productivo y personal.

Hemos dicho también que, para contrarrestar las restricciones lógicas al progreso del capital imperialista, fue preciso replantear los vínculos entre las zonas desarrolladas del mundo y aquellas donde el capitalismo asume una modalidad subdesarrollada. Por eso, en lo que se perfiló como la economía globalizada de las últimas décadas del siglo XX, la región latinoamericana constituyó una pieza clave.

Para el subcontinente, la rehabilitación capitalista a escala global se materializó en el modelo de crecimiento neoliberal, donde se

restringen las competencias del Estado y sus esferas de gestión prioritarias. A grandes rasgos, el modelo dispone:

a) Crecer a través de las exportaciones, porque el comercio exterior es el medio y la condición para expandir la producción y la productividad a través de la competencia.

b) Que corresponde al sector privado la responsabilidad de procurar el crecimiento nacional, con la retracción, en contrapartida del sector público.

c) Que el Estado es responsable de generar las condiciones de prosperidad a las ramas y agentes económicos eficientes, y el criterio para valorar la eficiencia es la capacidad de cada empresa para sobrevivir al mercado mundial.

d) Renovar las estructuras institucionales para liberar los mercados de bienes y capitales, y favorecer así una división internacional del trabajo.

e) Solventar el crecimiento —y la balanza de pagos— en flujos financieros provenientes del exterior.

f) Inhibir el mercado interno y los mecanismos redistributivos del ingreso fundados en la remuneración a los factores productivos.

g) El equilibrio de las finanzas públicas, el control de la inflación —desde los salarios— y la restricción monetaria.

2. La agricultura latinoamericana en tiempos en el neoliberalismo

En la segunda mitad de la década de los sesenta, Brasil fue el primer país que ensayó la búsqueda del crecimiento por la vía de las exportaciones, bajo un régimen militar. Sin embargo en su esquema, el Estado no tuvo que renunciar a la responsabilidad de fomento e intervención directa en la economía.

En la agricultura se promovió entonces el cultivo a gran escala de soja y café, entre otros productos de demanda internacional. A partir de un esquema de subsidios a la producción y al financiamiento rural, la tasa de crecimiento agrícola mantuvo su dinamismo por un par de décadas, marcando el final de un ciclo de crecimiento regido todavía por la inversión pública.¹

¹ El Plan Cruzado (1986) marca el punto de partida de las políticas de estabilización macroeconómica en Brasil. Más detalles sobre los casos de Chile y Brasil pueden encontrarse en Chonchol “Más allá del ajuste en América Latina y el Caribe, Desarrollo rural”, en *Revista electrónica Hoja a Hoja* números 12 y 13. Santiago de Chile, 2003; y en James Petras “Política Agrícola de los Estados Unidos de América Hacia Latinoamérica” *Ponencia del XVIII Seminario Internacional de Economía Agrícola del Tercer Mundo*, organizado por el IIE de la UNAM. Disponible en: www.rebelion.org/petras/seminario301202.pdf Consultado el 25/11/2006.

Una década más tarde Chile se comenzó a experimentar lo que hoy constituyen las típicas medidas de ajuste estructural con ingredientes neoliberales y monetaristas: reducción del aparato estatal por la vía del recorte en inversión productiva y del gasto social, privatizaciones, desmantelamiento del proteccionismo, apertura comercial y financiera, control de la inflación mediante la restricción de los salarios y equilibrio en las finanzas públicas.

En una primera etapa —que concluye hacia 1983— destaca en el campo un proceso de reversión de la reforma agraria con un fuerte impulso al mercado de tierras; recorte a los programas de apoyo gubernamentales y la ampliación de garantías legales para los propietarios privados del suelo. En los seis años siguientes, en un entorno de desempleo y subempleo (proveniente en gran medida de la recesión industrial y el ajuste de la burocracia) se buscó reactivar la agricultura a través de la especialización. Los pilares del desarrollo agrícola chileno han sido a partir de entonces las actividades frutícola y forestal.

En medio de una crisis internacional, y dado que las economías más fuertes de Latinoamérica presentaban problemas de crecimiento e inestabilidad financiera, la mayor parte de los países de la región pronto

siguieron los pasos de la economía chilena hacia un esquema de economía abierta. Los organismos financieros internacionales impulsaron abiertamente el proceso, y uno de ellos —el Banco Mundial— se hizo cargo orientar técnicamente la transición.

3. Agronegocios y agroexportaciones. El modelo a seguir

Los proyectos y programas agrarios que se adscriben al neoliberalismo, llámense de *desarrollo rural integrado*, *reconversión productiva*, *modernización*, o *desarrollo territorial rural* nos remiten invariablemente al discurso de la *globalización* hoy predominante. Su empeño ha sido promover la proliferación, expansión y consolidación de las explotaciones agrícolas a gran escala, de alta rentabilidad o con expectativas prometedoras en ese sentido.

En esencia, la propuesta de estos proyectos consiste en facilitar el arribo de la inversión privada al sector; eliminar límites jurídicos a la movilidad de tierras, y canalizar el apoyo gubernamental a empresas agropecuarias exportadoras o a explotaciones proveedoras de insumos agroindustriales de gran demanda.

En este esquema teórico, la reducción de la pobreza rural resultaría de una distribución más equitativa del ingreso; consecuencia a su vez de resultados macroeconómicos positivos, siempre que las instituciones permitieran una asignación eficiente de los recursos de producción. El ramo agrícola y la industria liviana se beneficiarían particularmente con crecientes flujos de capital y mayor empleo, por tratarse de actividades caracterizadas por el uso intensivo de trabajadores no calificados.²

Se promovería también el mercado de tierras y aguas, bajo el principio de que la circulación es esencial para incitar la llegada de la inversión al campo.³ El éxito de la empresa agrícola dependería de la combinación y manejo óptimo de los factores productivos en economías de escala, sacando partido de las ventajas comparativas de la región y en particular del bajo costo de la mano de obra. Asimismo, se aseguró que las políticas a favor de la *flexibilidad laboral* incidirían directamente en el éxito de la empresa agrícola, al abaratar en el costo del factor trabajo y apuntalar la eficiencia.

² Stallings y Weller. “El empleo en América Latina, base fundamental de la política social”, en *Revista de la CEPAL* número 75. Santiago de Chile, 2001. P. 193

³ Herrera, Adriana. *Mercados de tierras en América Latina: su dimensión social*. Acervo documental del Departamento de Desarrollo Sostenible de la FAO en línea, 1996. P. 12.

En la propagación de estos proyectos que exaltan la importancia de la agroexportación, pesaron otros factores. Internamente destaca el agotamiento del patrón de crecimiento de posguerra, manifiesto en crecientes desequilibrios financieros en la generalidad de los países de la zona. Y en la agricultura propiamente, se hicieron visibles los límites económicos, las contradicciones sociales y las secuelas ambientales de las políticas agrarias afianzadas en la revolución verde.

Como factores externos, fueron decisivos la llegada de la ingeniería genética como paradigma tecnológico dominante en el rubro agropecuario; la caída del precio de las materias primas y de los alimentos en los ochentas, y el creciente control corporativo de la producción agroalimentaria mundial. Este último se hacía presente a través de instancias internacionales que abogaban por el comercio libre y la producción al margen de subsidios.

Al comenzar la década de los ochenta, las empresas agrícolas y agroindustriales de Estados Unidos (EU) ya ejercían una influencia definitiva en el mercado mundial de cereales, con respaldo de una agresiva política de subvenciones que venía de por lo menos una década atrás. Hacia 1986 la Ronda Uruguay del Acuerdo General de Aranceles y

Comercio (GATT por sus siglas en inglés), fue vista por el gobierno de aquel país como la oportunidad para consolidar su posición en el mercado agroalimentario, y formalizar en su beneficio el acceso de sus productos hacia las regiones no desarrolladas.

También en ese año (1986) se instituyó el grupo CAIRNS, conducido por Canadá, Australia y Nueva Zelanda y con la participación de Brasil, Argentina, Chile, Colombia y Uruguay. Este grupo representa hasta hoy día la posición más radical en materia de libre comercio agrícola, al pronunciarse por situar el mercado agropecuario en el mismo plano que el de los demás productos. Propone mejorar el acceso a los mercados, eliminar subsidios a la producción y poner fin a aquellas políticas internas proteccionistas o que impliquen subvenciones a la exportación.

Los países que actualmente conforman la Unión Europea — encabezados por Francia— figuraban también por su potencial en el rubro agropecuario desde aquellos años.

Luego de dos décadas de su conformación, el grupo CAINRS mantiene su posición en las negociaciones de la Organización Mundial de Comercio (OMC, que suple al GATT desde 1995). Una posición que

ha chocado con una firme negativa de la Unión Europea,⁴ Noruega, Suiza, Corea del Sur y Japón, de abrir sus mercados y eliminar los apoyos a sus productores. Por su parte, Estados Unidos se declara en contra del proteccionismo nacionalista, pero ha permanecido inflexible en el tema de la eliminación de los subsidios internos.

La resistencia de los tres protagonistas del mercado mundial de alimentos a ceder en sus posiciones y avanzar en el Acuerdo Sobre Agricultura (ASA) derivó en la suspensión indefinida de las negociaciones de la Ronda de Doha, el mes de julio del año 2006⁵. Puede observarse, sin embargo, que un medio para avanzar en sus objetivos estratégicos ha consistido en fijar compromisos de alcance geográfico

⁴ La postura de la Unión Europea corresponde al paradigma territorial. Un enfoque teórico que, al atribuir al espacio rural funciones que trascienden la producción primaria (como la preservación del ambiente o el cuidado del paisaje, por ejemplo), justifican la persistencia de apoyos públicos directos.

⁵ Una síntesis clarificadora del momento por el que atraviesan las negociaciones agrícolas hoy puede encontrarse en el discurso pronunciado por el embajador de Costa Rica ante la OMC, Ronald Saborío. *Situación actual de la Ronda de Doha de negociaciones comerciales multilaterales*. Ministerio de Comercio Exterior de Costa Rica, Costa Rica, 2006. Disponible en: www.comex.go.cr/acuerdos/comerciales/omc/PRESENTACION%2020060811%20en%20la%20omc%20situac%20actual%20y%20perspect.pdf Consultado el 01/12/2006.

menos ambicioso con la mayor parte de los países de América Latina y el Caribe.⁶

Hasta el momento Estados Unidos ha formalizado relaciones comerciales de EU con México y Chile a través de la firma de Tratados de Libre Comercio (TLC's); con Centroamérica mediante un acuerdo de libre comercio que incluye a seis de los países de la zona; y con varias naciones del Caribe por la vía de la Ley de Asociación Comercial Caribeña.

Las negociaciones de Estados Unidos con la Comunidad Andina de Naciones (CAN) para suscribir de un acuerdo comercial fracasaron a nivel de grupo. Sin embargo en los años 2005 y 2006, Estados Unidos firmó TLC's bilaterales con Perú y Colombia, respectivamente. En los casos de Ecuador, Bolivia y Venezuela, no cabe esperar acuerdos de comercio libre con Estados Unidos en un futuro cercano.

Sobre los lazos comerciales de la CAN con la Unión Europea (UE) se puede esperar un Acuerdo de Asociación en materia política,

⁶ Fritscher, Magda. "El tema agrícola en las disputas multilaterales: fracasos de la OMC" en Del Valle, Rivera, María del Carmen (Coord.), *El desarrollo agrícola y rural del tercer mundo en el contexto de la mundialización*. México. Coed. IIES de la UNAM, Plaza y Valdés, México, 2004. P. 112.

comercial y de cooperación, si para los primeros meses del año 2009 superan sus diferencias en temas como los aranceles agrícolas.

También los países del cono sur han estrechado nexos económicos con la UE, particularmente aquellos que forman parte del Mercado Común del Sur (MERCOSUR) y sus estados asociados —Chile, Bolivia, Colombia, Ecuador y Perú—. Los vínculos no han tomado aún la forma de un acuerdo comercial, pero sin duda la UE es el principal cliente, proveedor e inversionista del MERCOSUR. Con datos de EUROSTAT (base estadística oficial de la UE) Heidrich y Glauco precisan que en el año 2004 el MERCOSUR compró 55% de las exportaciones de la UE hacia América Latina, y el stock de inversiones de la UE en el MERCOSUR representaba 62% de las inversiones totales en la región. Los mismos autores sostienen que el MERCOSUR constituye la esperanza más clara de la UE para mantener su influencia en América Latina.⁷

⁷ Hiedrich, Pablo y Oliveira, Glauco. “Negociaciones entre MERCOSUR y la Unión Europea” en *La Chronique des Amériques No. 30, del L’Observatoire des Amériques*. Centro de Estudios Internacionales y Mundializaciones (CEIM), Québec Montreal, 2005. P. 1 y 2. Disponible en: www.ameriques.uqam.ca/pdf/Chro_0530_Heidrich.pdf Consultado el 16/02/2007.

Por lo que toca al grupo CAIRNS, actualmente la mitad de sus miembros —nueve de un total de dieciocho— son países de la región latinoamericana y del Caribe.

4. Evaluando los resultados

Sabemos que este espacio es insuficiente para exponer los procesos que se han suscitado en la agricultura regional desde la reorientación del modelo de crecimiento, por lo que nos concentraremos en algunos aspectos macroeconómicos relevantes, comentando en cada caso sus repercusiones sociales más críticas. Pondremos en evidencia datos y hechos escasamente difundidos, pero que ponen en entredicho los éxitos en materia de producción, productividad y balanza comercial. También observaremos hasta qué punto se han cumplido las expectativas de una *asignación más eficiente* del recurso territorial.

4.1. Crecimiento

Un punto de partida consiste en reconocer que en la región latinoamericana cada país enfrenta una realidad socioeconómica y política particular, así como un abanico de problemas múltiple, complejo

y heterogéneo. Un buen ejemplo de esa disparidad es el peso de la producción agropecuaria doméstica que fluctúa entre dos extremos: Venezuela y México con una producción sectorial menor al 5% del PIB, mientras para Nicaragua o Paraguay suele ser mayor al 30%.⁸

Como conjunto podemos observar que entre los años 1980 y 2004, la participación del sector en el PIB de la región no se alteró sustancialmente, ubicándose en torno al 8%; cifra que se mantiene actualmente. Pero en ese mismo lapso, el valor nominal de la producción a precios de mercado pasa de 86,485,345 a 169.300,074 miles de dólares; es decir, crece casi un cien por ciento.⁹

Lo que esa cifra no pone de manifiesto es que el volumen físico de la producción aumenta de forma extraordinaria. Un incremento tal que duplica prácticamente el valor nominal de la producción, a pesar de la caída de los precios en la mayoría de los productos.¹⁰ La contracción de los precios de los bienes agrarios es más acentuada desde los noventa,

⁸ CEPAL /IICA. *Panorama de la Agricultura de América Latina Y El Caribe 1990-2000*, Publicado por CEPAL e IICA. Santiago de Chile, 2002. p. 27.

⁹ Salvo indicación contraria, los datos que utilizamos provienen del documento de la CEPAL *Panorama 2005. El nuevo patrón de desarrollo de la agricultura en América Latina y el Caribe*. CEPAL-Naciones Unidas. Santiago de Chile. 2005.

¹⁰ Ocampo, José A. y Parra, María Ángela. “Los términos de intercambio de los productos básicos en el siglo XX” en *Revista de la CEPAL* 79. Santiago de Chile, 2003.

pues los productos domésticos deben competir con un monto creciente de importaciones subsidiadas; tal como se preveía en los acuerdos de ampliación del comercio regional.

Cierto es que la reducción los precios de las materias primas y bienes alimentarios como tendencia, viene de por lo menos medio siglo atrás; pero sin duda la tendencia se profundiza a partir de los ochenta, cuando la sobreproducción mundial y el impulso al mercado libre abate políticas nacionalistas.

Esa baja en los precios pesa de modo definitivo en el estancamiento del PIB agrario, pues a pesar de la expansión sin precedentes de la cantidad de bienes llevados al mercado, el crecimiento medio anual de este indicador permanece por debajo del que se registra en la década de los setentas (ver tabla 1).

Tabla 1
Crecimiento medio anual del PIB global y agrícola
de América Latina y el Caribe

	1970-80	1980-90	1990-2000	2000-2004
PIB total	5.6%	1.1%	3.1	0.4
PIB agropecuario	3.5%	2.3%	3.1	3.4

Fuente: Elaboración propia en base a datos de CEPAL/IICA, Op. Cit. y CEPAL, 2005. Op. Cit.

El asunto es más crítico todavía si consideramos a los bienes agrícolas y pecuarios por separado, pues encontraremos que son los segundos los que dictan el dinamismo sectorial (con un crecimiento medio anual de 3.9%), ya que la agricultura sólo crecen a una media de 2.6% por año. Y tal vez valga la pena aclarar que en la década de los ochenta el desplome de la producción sectorial no fue tan agudo como en otras actividades porque el proceso de apertura no estaba tan avanzado. Además, el tipo de cambio dio ventajas a la región en el mercado externo, inhibió las importaciones y alentó la producción doméstica a través de la demanda.

Al aumento espectacular del volumen de productos agrícolas desde los noventa aportaron explotaciones de diverso tamaño y características operativas; desde la gran empresa trasnacional, hasta la mediana y pequeña unidad capitalista, así como las entidades de tipo campesino. Esto nos parece relevante porque se vaticinaba que con el nuevo modelo agrícola los productores de gran escala tendrían una participación contundente. Observamos en cambio que su participación ha sido más bien conservadora en la fase de producción directa. No así en las etapas de provisión de insumos, transformación, e intermediación comercial y

financiera, donde los grandes corporativos sí han logrado una presencia sobresaliente. Ahora mismo controlan indirectamente el grueso de los cultivos tradicionales de la zona; casos notables son el maíz, el trigo, la soja, el café, los cítricos, el plátano y el tabaco, donde su participación, en los diferentes niveles de la cadena productiva, es superior al 80%.¹¹ Sus posiciones estratégicas en la cadena agroalimentaria les confieren el poder de condicionar precios, manipular la competencia e imponer reglas a un determinado ramo de la actividad económica.¹²

Es en torno a estas corporaciones (y a las tramas agroalimentarias que organizan y comandan) que los productores con potencial exportador han buscado articularse de forma horizontal y vertical mediante contratos de transferencia tecnológica, acuerdos de intermediación mercantil, o inserción a las cadenas agroindustriales. J. Ignacio Porras afirma al respecto que:

En la medida en que la competencia se convierte en la principal norma de participación en el mercado, el segmento productivo se dualiza entre aquellos con capacidad para afrontar las

¹¹ Tarrío, María et. Al. “La globalización en algunos países de América Latina y sus efectos en el medio rural: reflexiones teórico-contextuales” en *Revista Quórum* del Instituto de Investigaciones Legislativas de la Cámara de Diputados, México, 1999. P. 106.

¹² Murphy, Sophia. “Concentrated market power and agricultural trade” en *Ecofair trade dialogue, Discussion papers* No. 1, Berlin, agosto del 2006. Heinrich Böll Foundation. P. 9.

nuevas exigencias y los que no. Una capacidad competitiva que está en función, en gran medida, de la posibilidad y habilidad de aliarse estratégicamente con los actores que actúan en el sector.¹³

Las explotaciones de pequeña escala, por su parte, limitadas en apoyo público y activos financieros propios para potenciar la productividad, buscan compensar el desplome del precio de su producto aumentando la oferta cuanto les es posible, incluso a costa de su patrimonio y de su futuro. Así lo documentan De la Barra y Holmberg¹⁴ en el caso concreto de los campesinos excedentarios y de subsistencia en la región de los Lagos de Chile, y Silvio Marzaroli, quien recoge las principales preocupaciones del Encuentro Mundial Campesino realizado el año 2002.¹⁵ Estos autores se refieren a las respuestas individuales del campesinado para contrarrestar la reducción de sus ingresos monetarios, llevando una mayor cantidad de artículos al mercado. Un afán en el que sacrifican el nivel de satisfacción de sus necesidades, ponen en juego su

¹³ Porras Martínez, José Ignacio. *Reformas Estructurales de Mercado, Institucionalidad y Dilemas en la Acción Colectiva del Empresariado en América Latina*. Oficina Regional de la FAO para América Latina y el Caribe, Santiago de Chile, 1998. P.11

¹⁴ De la Barra A., Rodrigo y Holmberg F., Germán. Comportamiento económico y productivo de sistemas campesinos en condición de excedentariadad y subsistencia: estudio de caso. En *Agricultura Técnica*, vol. 60, no.1, Chile, 2000.

¹⁵ Marzaroli, Silvio. “Los campesinos frene a los desafíos del siglo 21” Pliego de propuestas del Comité de Coordinación del Encuentro Mundial Campesino, COPROFAM. Uruguay, 2002.

escaso patrimonio o van degradando sus activos. También hacen notar que sus estrategias rebasan al sector agropecuario, y que eventualmente, los ingresos derivados de otras actividades son los que hacen posible su subsistencia.

Sin duda, el incremento de la producción, como volumen, ha tenido que ver con mayores niveles de productividad en el campo por la incorporación tecnologías que optimizan el uso de los factores tierra y trabajo. La CEPAL califica este proceso como una modernización tecnológica vigorosa pero desigual.¹⁶

Parcialmente, estos resultados productivos se apoyan también en el aprovechamiento irrestricto de recursos naturales y humanos. La sobre explotación de tierras y aguas, y la omisión de reglas laborales son prácticas comunes en la región, incluso en empresas sin problemas financieros. La razón es que este tipo de prácticas no precisa erogaciones suplementarias, ofrece ventajas por su carácter reversible y no requiere de un lapso de aprendizaje, si se les compara con la introducción de recursos tecnológicos y biotecnológicos. Es así que apelando a los recursos abundantes de la región, ya sea por la vía la restricción salarial o

¹⁶ CEPAL, 2005. Op. Cit. P. 81

ahorro por concepto de renta del suelo se puede aspirar a ofrecer un producto competitivo sin sacrificar utilidades. Por supuesto, el costo social y ecológico de estas medidas va en ascenso, y con frecuencia es denunciado por diferentes instancias nacionales e internacionales dado su carácter insostenible, irracional e inhumano:

Con la globalización actual, la mayor movilidad internacional de los trabajadores va acompañada de niveles más altos de explotación y de desreglamentación. En muchos países la agricultura es un sector de empleo importante para un gran número de migrantes. La falta de protección jurídica para los trabajadores migrantes los hace más atractivos como instrumentos para «mantener la competitividad» porque se ven obligados a trabajar en situaciones en las que no se aplican condiciones de trabajo decente.¹⁷

En el indicador de productividad media, la más alta contribución proviene de las explotaciones comprometidas en bienes de exportación relativamente reciente, como pimiento, cebolla, tomate, otras hortalizas, flores cortadas y algunas frutas. Este tipo de explotaciones ha mostrado mayor disposición para adoptar nuevas tecnologías. Desde luego, ello no significa que renuncien a la reducción de costos laborales por otros medios, pues de acuerdo a la OIT el crecimiento de las explotaciones

¹⁷ OIT, *Trabajo decente en la agricultura. Documento de información*. Coloquio Internacional de Trabajadores sobre el Trabajo Decente en la Agricultura. Ginebra, 15^a 18 de septiembre del 2003. P. 19

agrícolas no tradicionales parece depender desde un principio de trabajadores estacionales, que en su mayor parte son mujeres.¹⁸ Otro factor que favorece la rentabilidad en que este tipo de empresas, es que han sido beneficiarias directas de los procesos de liberación del mercado de tierras y aguas, accediendo por la vía de compra o renta a recursos de excelente calidad y ubicación.

En los cultivos tradicionales, sean éstos para consumo doméstico o de exportación, la productividad ha crecido a un ritmo mucho menor.¹⁹ En el caso de los granos básicos, por ejemplo la escasez de activos para invertir suele ser el factor determinante del modesto crecimiento en productividad media. Y tratándose de las plantaciones de plátano, café, caña de azúcar, tabaco y cacao, un factor que atempera el incremento de la productividad por la vía de las innovaciones, es la posibilidad de recurrir a trabajo temporal, femenino, inmigrante e infantil. Todos de bajo costo.

¹⁸. OIT. Op. Cit. P. 17.

¹⁹ Hasta 1990, se calculaba que en un periodo de 20 años la productividad, medida en rendimientos por hectárea, creció en más de 40% para productos de reciente exportación, generalmente perecederos, mientras el resto —granos y productos tropicales— lo hizo sólo en 28% CEPAL. “Senderos tecnológicos y apertura de los mercados agrícolas en América Latina y el Caribe” en *Cuadernos de la CEPAL Número 76*. Santiago de Chile, 1995. P. 11

Con el avance en productividad que registró la agricultura en las dos últimas décadas, la brecha respecto a las actividades secundarias se acortó, pero todavía muestra un rezago importante. La productividad promedio de la mano de obra agrícola no alcanza aún un tercio de la productividad de la mano de obra no agrícola; pero en 1970 la proporción era de una quinta parte.²⁰

4.2. Mercados

Tal como ocurre con la producción, la importancia del comercio agropecuario oscila ampliamente por países; desde aquellos que reportan déficit en la balanza sectorial (México es el caso extremo) hasta aquellos donde las transacciones externas de bienes agropecuarios son el pilar del saldo positivo global. En este extremo figuran Argentina y Brasil, seguidos de lejos por Colombia.

En términos generales tiene vigencia la vocación histórica de la región, de insertarse en los flujos de comercio mundial con bienes primarios; la diferencia es que en los últimos años, la producción tradicional pierde importancia frente a productos que en el corto plazo

²⁰ Dirven, Martine. *Alcanzando las metas del milenio: una mirada hacia la pobreza rural y agrícola*, Serie Desarrollo Productivo núm. 146. Publicado por la CEPAL Santiago de Chile, 2004. p. 24.

se observan como oportunidades de especialización.²¹ Otro rasgo de interés es que en la oferta agropecuaria regional aún dominan los bienes con escaso valor agregado, si bien ahora tienen un componente tecnológico mayor por el empleo de agroquímicos y organismos genéticamente modificados.

En esta lógica de especialización y búsqueda de los mercados dinámicos (y/o emergentes), se puede apreciar que los productos pecuarios van ganando participación en el PIB sectorial en detrimento de la producción de alimentos (ver tabla 2). Estos últimos, inclusive, reportan un crecimiento lento comparado con los forrajes. En el caso concreto de los cereales las desventajas de competir con países que constituyen potencias agroalimentarias (como Estados Unidos en el caso del maíz y sorgo, y China en el caso del arroz y trigo) han influido directamente en su modesto desempeño.

²¹ En la literatura andina suelen llamarlas *ventanas de oportunidad*, por su carácter contingente Enobi, Paul N. “Perú, Reforma agraria dura de sembrar” en *Fondo documental de Foro Mundial sobre la Reforma Agraria*, 2004. P. 5 Disponible en www.fmra.org/archivo/enobi.pdf

Tabla 2
Evolución de la producción Agrícola en ALC

Periodo	Estructura porcentual				Crecimiento medio anual		
	1980	1990	2000	2004	80's	90's	2000-04
Maíz	6.1	5.3	6.0	5.9	1.0	4.4	3.0
Cítricos	4.1	4.7	4.7	3.9	3.7	3.2	-1.3
Soja	5.0	6.8	8.5	11.2	5.5	5.5	11.0
Hort. y melón	4.5	4.8	5.2	5.0	2.8	4.1	1.9
Caña azúcar	8.5	9.4	7.5	7.6	3.3	0.9	3.5
Arroz	4.0	3.0	3.3	3.2	-0.6	4.0	2.8
Legumbres	2.1	2.0	1.7	1.6	2.0	1.0	2.4
Otras frutas	6.1	5.9	5.7	5.5	1.9	2.9	2.5
Bananos	4.1	3.9	3.3	3.0	1.9	1.5	0.9
Raíces y t.	4.7	4.0	3.4	3.1	0.8	1.5	0.7
Café verde	2.8	2.9	2.3	2.2	2.7	0.9	2.0
Trigo	2.7	3.0	2.5	2.4	3.2	1.3	2.5
Algodón	2.8	2.3	1.1	1.4	0.2	-4.3	11.1
Tabaco	1.6	1.2	1.1	1.3	-0.5	2.4	8.6
Cacao	0.5	0.4	0.2	0.2	0.2	-1.6	0.0
Remolacha	0.1	0.1	0.1	0.1	10.2	2.1	-5.1
Agricultura	59.7	59.7	56.8	57.7	2.3	2.6	3.9
Pecuarios	40.3	40.3	43.2	42.3	2.3	3.9	2.8

Fuente: Elaborado con datos de la CEPAL, *Panorama 2005*, Op. Cit.

Entre los productos agrícolas destacados de la zona, la soja (forrajera e industrial) y el maíz (para consumo humano, uso industrial y ganadero) marcaron la pauta del crecimiento medio anual a lo largo de los noventa. Pero desde el año 2000 los cultivos determinantes para que el índice de crecimiento agrícola vaya en ascenso, y con un amplísimo margen, son la soja y el algodón, seguidos por el tabaco. El resto de los

productos, con excepción de los de origen tropical, tiende a declinar guiado por las *señales del mercado*.

Precisamente la balanza comercial positiva en materia agroalimentaria (tabla 3) se muestra como prueba de éxito de la inserción regional en una economía globalizada, y como testimonio de los aciertos en materia de liberalización comercial y reestructuración del aparato productivo. Sin embargo, nuestra lectura de estos hechos apunta en un rumbo diferente:

Tabla 3
Saldo comercial agropecuario ALC
(Millones de dólares a precios promedio del periodo 1989-91)

Países	1980	1985	1990	1995	1999
Total ALC	6.970	15.363	15.284	17.289	22.590
Argentina	4.046	7.823	6.483	7.626	10.831
Bahamas	-147	-161	-174	-161	-153
Barbados	2	-27	-45	-64	-68
Belice	26	22	25	29	37
Bolivia	-41	-99	109	137	240
Brasil	2.802	5,807	5.564	5.361	10.237
Chile	-372	175	679	400	-56
Colombia	1.410	1,232	1.883	1.363	2.014
Costa Rica	452	397	681	1.002	1.324
Ecuador	358	306	348	1.161	1.200
El Salvador	306	315	147	176	408
Guatemala	584	499	507	905	868
Guyana	151	127	66	198	217
Haití	-31	-55	-169	-297	-292
Honduras	669	634	556	361	52
Jamaica	-111	-75	-46	-60	-149
México	-2.283	-1.182	-2.299	-345	-3.792

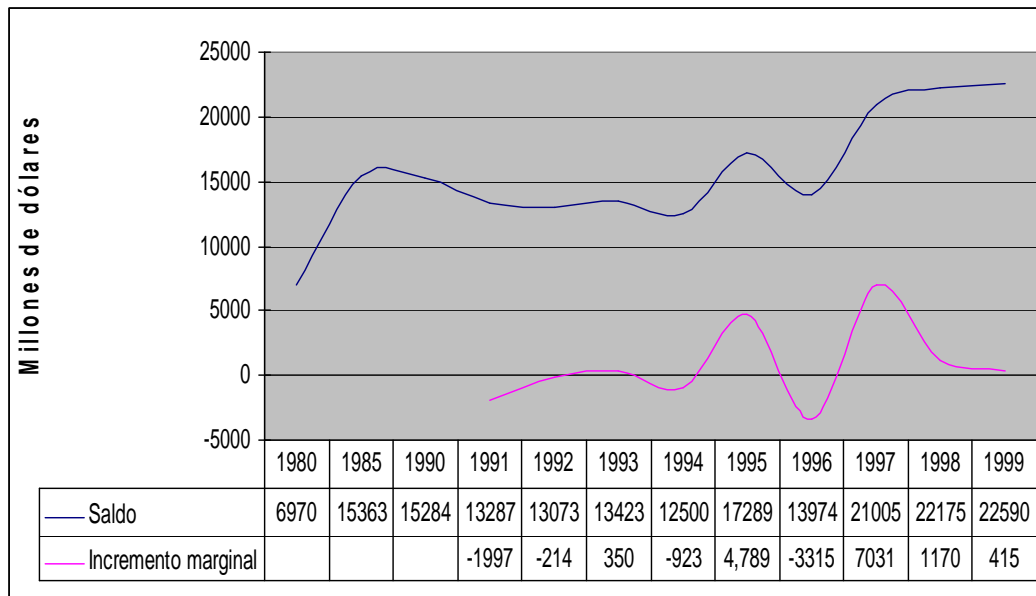
Nicaragua	114	97	113	58	199
Panamá	116	140	161	20	-93
Paraguay	117	330	778	409	802
Perú	-366	-212	-304	-651	625
R. Dominicana	311	307	50	-147	-379
Suriname	15	26	-7	12	-2
Trinidad y T.	-167	-174	-138	-136	-137
Uruguay	240	352	637	711	863
Venezuela	1.228	1.309	-619	-779	-958

Fuente: Elaboración propia en base a IICA / CEPAL, Op. Cit.

Primero. La balanza comercial sectorial en efecto reporta como totalidad un desempeño satisfactorio, pero al desagregar la información saltan a la vista dos hechos que son motivo de preocupación.

Uno de ellos es que año con año la escalada ascendente no se mantiene; los picos a favor están vinculados a coyunturas excepcionales de índole natural, mercantil e incluso política (por ejemplo, alza en precios internacionales en momentos de escasez natural o inducida, o en momentos claves de las negociaciones comerciales multilaterales, como ocurrió a partir de 1995). Y como se puede observar, desde 1997 en que el incremento marginal alcanzó su punto más alto no ha repuntado (Gráfica 1).

Gráfica 1
Balanza comercial y crecimiento marginal



Fuente: Elaboración propia con datos de CEPAL/IICA, 2002. Op. Cit.

El otro es que el saldo positivo del conjunto se soporta en el potencial exportador de unos cuantos países (Argentina, Brasil y Colombia), cuya suma en los últimos años arroja una cifra mayor al superávit global de la zona, en comercio agropecuario. Al presentar las cifras como mérito de conjunto se subestima el déficit crónico de la mayoría de los países restantes, como puede observarse en la tabla 3. Y es que con la evolución de los precios internacionales los ingresos netos de los países de la región por este concepto tienden a contraerse a pesar

del aumento en los volúmenes exportados, pues su cuantía no es suficiente para compensar la declinación del valor unitario de la mayoría de los productos. Caso especial es México, que pierde su status superavitario en productos agropecuarios primarios y aumenta considerablemente su déficit de productos elaborados.²²

Para corroborar que el esfuerzo exportador no ha cejado, pero que ha sido infructuoso, basta observar las exportaciones en toneladas métricas, donde la balanza comercial por producto sí arroja un incremento espectacular desde 1980 y hasta fines de los noventa para oleaginosas, azúcar, café, tabaco, frutas y verduras. Y un incremento menor —pero en todo caso positivo— para papas y legumbres. Sólo los cereales, carne y algodón reportan números rojos.²³

Segundo: La diversificación productiva del conjunto también es sumamente discutible, si reparamos en que a final de cuentas, los productos que conforman la oferta agrícola regional terminan compitiendo entre sí (y con los de otras zonas también subdesarrolladas) por el mercado norteamericano o europeo. Recordemos en concreto que

²² Salcedo, Salomón y Bocchetto, Marcela. *Comercio Internacional Agrícola. Tendencias y Retos de Política*. Documento de trabajo TCA-RLCP 1-06, Dpto. de Asistencia en Política Agrario, FAO Oficina Regional para América Latina y el Caribe. 2006. P. 16

²³ CEPAL/IICA, Op. Cit. Pp. 119 y 131.

el café, caña de azúcar, frijol, soja y maíz son los productos fuertes de Brasil; soja y maíz en el caso de Argentina; frijol y maíz de México; y productos tropicales en los casos de Brasil, Centroamérica, los países andinos y México. Por lo mismo, la integración comercial al interior de la región en cuanto al intercambio de los bienes agrícolas entre sí tampoco ofrece un panorama positivo, ya que sus productos no son complementarios.

En el afán de diversificar la oferta y procurar la especialización productiva bajo el criterio de las ventajas comparativas, nuestros países tienden a aplicarse en un número reducido de productos rentables cuya buena acogida en el exterior es una expectativa, nunca una garantía. Esto ocurre en particular en las economías pequeñas (las de Centroamérica, el Caribe y algunas del cono sur) que se tornan sumamente vulnerables ante muchos factores que escapan de su control. Por ejemplo políticas restrictivas de las cuotas de importación por parte de los países receptores —como en el caso del banano—, medidas no arancelarias pero igualmente discriminatorias, el arribo de nuevos competidores, depresión de la demanda o sobreproducción.

Tercero: El esfuerzo institucional enfocado a las exportaciones opera en menoscabo de programas, proyectos y recursos públicos que otrora se destinaban a la generación de bienes agropecuarios para el mercado doméstico.

Este proceso transcurre acompañado de: a) la inclinación por adquirir en el exterior bienes primarios de consumo básico — especialmente cereales, legumbres, lácteos y papas— a precios y en cantidades que desalientan la producción nativa, y b) la diligencia de los gobiernos locales para acelerar el proceso de desgravación arancelaria.

El mercado latinoamericano registra en los últimos años los aranceles más bajos de todas las regiones en desarrollo:

De conformidad a la reglamentación, el promedio del arancel agrícola para los países en desarrollo es de 59%, en tanto para la región la media es de 40% (desde 25% en Chile hasta 52% en Colombia). Sin embargo en los hechos, la media para las zonas en desarrollo se ubica cerca del 21%; mientras para la región es de 14% (desde 9.8% en Chile a 20% en República Dominicana).²⁴

²⁴ CIEPAC. “Comercio con justicia para las Américas”, *Agricultura, Inversiones y Propiedad Intelectual, tres razones para decir no al ALCA*. Oxfam Briefing Paper núm. 37. 2003. P. 7 Disponible en www.oxfam.org/es/files/pp210103_37_FTAA.pdf/download Consultado el 06/05/2006.

La diferencia entre el arancel formalmente establecido y el que rige en la práctica se ha relacionado con vicios institucionales y limitaciones de los gobiernos involucrados para el manejo adecuado de los tratados comerciales, y entre sus secuelas figuran una administración deficiente de las cuotas de importación, contrabando técnico (importación de un producto bajo una fracción arancelaria diferente a su fracción real) y *dumping*. Todos los anteriores son fenómenos regulares en el comercio internacional agropecuario.²⁵

El corolario ha sido un déficit neto en el abasto interno de alimentos, que se resuelve sistemáticamente por la vía de las importaciones, imprimiendo a este indicador un crecimiento medio anual a razón de 8.6%.

Para mejor ilustrar el ánimo importador de nuestros gobiernos obsérvese que el ritmo de crecimiento del PIB agropecuario ha sido sostenido a lo largo de estos años, pero figura modestamente frente al dinamismo de las exportaciones, y aparece como un incremento raquítico si lo comparamos con el ritmo seguido por las importaciones en la década 19990-2000 (tabla 4).

²⁵ Salcedo, Salomón. *Apertura Comercial y Pequeño Productor*. Oficina Regional de la FAO para América Latina y el Caribe. Publicaciones FAO-RLC. 2006. P. 3 y 4. Disponible en: www.rlc.fao.org/prior/comagric/apertura.htm

Tabla 4
 Importaciones, exportaciones y producción agropecuaria en ALC.
 Crecimiento medio anual (1980-2000).

	1980-90	1990-95	1995-00	1990-00
Exportaciones	3.3%	6.0%	6.8%	6.4%
Importaciones	-0.9%	10.2%	6.7%	8.6%
PIB sectorial	2.3%	3.6	2.7	3.1%

Fuente: Elaboración propia en base a CEPAL /IICA, Op. Cit. y CEPAL. *Panorama 2005*. Op. Cit.

Por cierto, uno de los objetivos de la reestructuración productiva en el que sí se ha avanzado de manera sustantiva, ha consistido en minar gradualmente la base productiva e institucional que décadas atrás hizo posible la soberanía alimentaria de muchos de nuestros países. De lo que resulta que las importaciones agroalimentarias están dejando de ser una opción, o una práctica conveniente y cotidiana, para constituir una necesidad estructural por el desplazamiento irreversible hacia otros cultivos.

En base a esta información creemos que el optimismo en torno al comercio exterior agropecuario es injustificado, y lo que sigue es cuestionarse si conviene seguir señalando a la empresa agrícola y sus

vínculos con los mercados internacionales como *el camino por excelencia* para crecer y dejar atrás el subdesarrollo.

4.3. Reforma territorial

Restan por revisar los alcances de las políticas de *contrarreforma* agraria y de *reforma agraria de mercado*²⁶ forjadas para alentar una mejor asignación del recurso territorial e hídrico hacia las explotaciones más rentables. Políticas que, en términos del Banco Mundial, tienen sentido para lograr una *asignación eficiente (allocative efficiency)* de los factores productivos en las áreas rurales.²⁷

Sobre este componente de la reconversión productiva regional, el Banco Mundial reconoce que los “mercados de tierra abiertos y dinámicos” que se esperaba multiplicar en poco tiempo no son un fenómeno generalizado, pues la transferencia de propiedad en bienes rústicos ha sido moderada.²⁸ En efecto, al margen de los países del sur

²⁶ Conocida también como “reforma agraria asistida por el mercado” (*Market assisted land reform*) a iniciativa del Banco Mundial se promovió con poco éxito en varios países de centro y Sudamérica, mediante el establecimiento de fondos para financiar la adquisición de tierras o regularizar su propiedad.

²⁷ Banco Mundial. *Land policy in Growth and Poverty Reduction*. Publicado por el Banco Mundial y la Universidad de Oxford. Washington D.C. 2003. P. 107.

²⁸ CLOC. *Comentario sobre la política de tierra y desarrollo rural del Banco Mundial*. 2004. P. 12. Disponible en: http://movimiento.org/cloc/show_text.php?Key=2714

del continente caracterizados por el desenvolvimiento temprano y acelerado de las relaciones capitalistas en el agro, en materia de movilidad territorial no se han cumplido las expectativas.

Creemos que resulta más preciso hablar de procesos aislados de reconcentración del suelo en prácticamente todos los países, que se restringen a espacios excepcionalmente atractivos por sus atributos naturales o por ventajas de tipo institucional, como la infraestructura o bien su localización. En estas zonas —en efecto— la presión por el suelo ha crecido, dando como resultado un impulso a la transferencia legal de predios, pero además la presión sobre el suelo ha sido la ocasión de conflictos y despojos. A lo que cabe agregar que una fracción importante de la tierra comprometida en estas transacciones se destina a usos no agropecuarios.²⁹

La emigración de la población rural tiene en alguna medida ese origen, pero no se debe pasar por alto que también se nutre de otras fuentes, como son: la ruina de la agricultura familiar acelerada por la apertura de los mercados y el abandono de políticas de fomento al sector

²⁹ CERAI. *Memorias del Foro Mundial de Reforma Agraria*, realizado del 5 al 8 de diciembre del 2005 en Valencia España, 2006. 2006: P. 149.

campesino;³⁰ la excesiva parcelación de los predios; el deterioro del suelo por el monocultivo y el abuso de fertilizantes no orgánicos y, desde luego, la pobreza extrema vinculada a la falta de oportunidades laborales. Contribuye también al desplazamiento intrarregional la violencia que implica el cultivo de enervantes y los conflictos armados, en particular en la zona andina y parte de América Central.³¹

Ante un mercado de tierras moderado, una opción suplementaria para cumplir el objetivo de *transferir la tierra de los productores menos eficientes a los más eficientes* son los mercados de arrendamiento. La FAO argumenta a favor de la iniciativa del Banco Mundial que en la región latinoamericana:

El mercado de arrendamiento de tierra es bastante pequeño e irrelevante, lo que contrasta marcadamente con el tamaño de tales mercados en otras partes del mundo. La información censal indica que en Latinoamérica cerca del 10% de la tierra se arrienda, en comparación con 20 a 30% en Asia, 40% en los EUA y hasta 67% en Bélgica.³²

³⁰ Acosta Reveles, Irma Lorena. *Influencia del neoliberalismo en la dialéctica del campesinado. Experiencia de México*. México. Ed. LVII Legislatura del Estado de Zacatecas y Maestría en Ciencia Política. 2003. P. 28.

³¹ Banco Mundial. “El papel de la tierra en el desplazamiento forzado”, en BM, *Colombia: Una política de tierras en transición. Documento elaborado por el Banco Mundial*. CEDE. 2004-29, Universidad de los Andes. 2004. P. 25

³²FAO. *Arrendamiento de tierras en América Latina: Una alternativa de Acceso a la tierra para los pobres rurales. Análisis de la legislación de trece países y evidencia empírica de Estudios de caso en cuatro países de la Región*, Oficina Regional de la FAO para América Latina y el Caribe, Santiago de Chile, 2002. P. 3

La FAO agrega que esta opción, bajo condiciones de mayor certidumbre, ofrece “una alternativa de acceso a la tierra para los pobres rurales (y así reducir los niveles de pobreza que afectan esta población).”³³ Lo cierto es que las políticas enfocadas a impulsar la venta y renta de tierras, ha servido para:

A) Sentar las bases institucionales y jurídicas que profundizan la concentración de la propiedad rústica.

B) Ampliar la libertad de la empresa privada para administrar el usufructo de recursos hidráulicos y territoriales bajo criterios distintos al interés social, y

C) Avalar el control corporativo —directo o indirecto— de esos recursos.

Hablamos de profundizar la concentración del suelo porque no podemos ignorar que la ola de reformas agrarias de los sesenta no resolvieron la polarización latifundio-minifundio distintiva de los países latinoamericanos. En algunos casos se mitigó la desigualdad en la tenencia del suelo, pero en otros países no fue más allá de sonados

³³ Ibid. P. 5

pronunciamientos políticos e instrumentos legislativos sin trascendencia.³⁴

De acuerdo al Censo Mundial de Agricultura de la FAO, de 1970 a 1979 la media del coeficiente Gini de la tierra para América Latina, se ubicó cerca del 0.82 situando a la región como la más desigual en este rubro.³⁵ Recordemos que este índice capta la concentración de la tierra en una escala del 0 a 1, de menor a mayor concentración del recurso, respectivamente.

Más tarde, y a pesar de esa desigualdad inicial, en las dos últimas décadas los Gobiernos locales han trabajado activamente, asesorados por organismos internacionales, para arrojar al mercado las tierras de propiedad colectiva, cooperativa o comunitaria.³⁶ Entonces no es casual que para fines de la década de los noventa la concentración de este

³⁴ Ver por ejemplo Arruda Sampaio, Plinio “La reforma agraria en América Latina, una revolución frustrada”. En *Revista OSAL* número 16 Año 6, enero-abril. 2005. Argentina. P. 16, o el capítulo relativo a las reformas agrarias de Chonchol, Jacques. *Sistemas Agrarios en América Latina. De la Etapa prehispánica a la modernización conservadora*. Editorial FCE. Santiago de Chile, 1994,

³⁵ Rey de Marulanda y Guzmán. *Inequidad, desarrollo humano y política social. La importancia de las “condiciones iniciales”*. INDES. BID-INDES, 2003: P. 8

³⁶ Mendes Pereira. João Márcio. The World Bank’s contemporary agrarian policy: aims, logics and lines of action. Versión condensada de la *ponencia presentada en el XXV Congreso ALAS*, Porto Alegre, Brasil. P. 1 y 2. 2005. Disponible en: www.landaction.org/gallery/WBcontemporaryAgrarianPolicy3.pdf

recurso ascienda a 0.87 en el índice de Gini de la tierra.³⁷ Y como modelos extremos de esta condición figuran Chile y Paraguay. En el primero, los pequeños productores independientes perdieron del año 1992 al 2002 dos millones de hectáreas a favor de la gran explotación; y para ese año el 1% de las unidades productivas captaba el 73% de la superficie agraria y forestal.³⁸ Y en Paraguay más del 50% de la propiedad rural está hoy en manos de extranjeros.³⁹

De vuelta en el punto, podemos señalar, por lo menos dos razones de peso que contribuyen a explicar por qué en el rubro de la reasignación del suelo no se han cumplido aún las expectativas del Banco Mundial. Una de ellas es que la unidad productiva extensiva en tierra ya no se vincula necesariamente a un rango mayor de rendimientos y utilidades, en razón del factor tecnológico y biotecnológico. Y la otra razón es la persistencia de un amplio sector de productores rurales de tipo campesino, que pese a su ineficiencia, se resisten a abandonar la tierra. En espera de mejores tiempos, la producción familiar se repliega al

³⁷ Rey de Marulanda y Guzmán, Op. Cit. P. 8

³⁸ CLOC. *La realidad rural de Chile*. Confederación de trabajadores forestales de Chile. Santiago, 2002. P. 2 Disponible en: http://movimientos.org/cloc/show_text.php3?key=270

³⁹ Amorín. "Paraguay: campesinos sin tierra, sin agua y sin cielo", en *Fondo documental del Foro Mundial sobre la Reforma Agraria* (FMRA). 2004. Disponible en: <http://www.rebellion.org/sociales/040523amorin.html>

autoconsumo, y para subsistir se apoya en actividades diferentes a la explotación de su predio.⁴⁰

Recientemente investigadores y funcionarios de la CEPAL y la FAO nos recuerdan que para el año 2000:

En América Latina, la agricultura familiar campesina representa en promedio 63 por ciento del total de las explotaciones agrícolas. En Ecuador, 91 por ciento de las 843.000 fincas agropecuarias corresponden a este sector. Y en Perú, 80 por ciento de un total de 1,6 millones.”⁴¹

La presencia de estas unidades productivas de subsistencia que no ha sido un obstáculo para que la producción se realice bajo la supervisión, encargo o financiamiento de la gran empresa agroindustrial, intermediaria y comercializadora, si es que los beneficios así lo ameritan. Como ocurre en Ecuador, donde los extranjeros están legalmente impedidos para poseer terreno agrícola, pero igualmente

⁴⁰ Dirven, Dirven, Martine.”El empleo rural no agrícola y la diversidad rural en América Latina”, en *Revista de la CEPAL* número 83. Santiago de Chile, Agosto, 2004.

⁴¹ Estrada, Daniela. “América-Latina: Agricultura familiar persistente y frágil.” Nota de Prensa sobre el Seminario Internacional “Desafíos para enfrentar el presente y futuro de la agricultura familiar campesina” En *Tierramérica, medio ambiente y desarrollo*. Octubre 2006. Disponible en: www.tierramerica.org/2006/1007/noticias3.shtml

captan y comercializan en el mercado externo el grueso de la cosecha de plátano, su cultivo más importante.⁴²

Igualmente, vale la pena referirse al caso argentino, que desde de los noventa ha mostrado un cambio radical en la estructura de la propiedad a favor de las grandes firmas agroalimentarias y en detrimento de la producción familiar. Al respecto, Marcelo Sili aporta información valiosa sobre el cambio en el uso del suelo, así como de la creciente especulación inmobiliaria agropecuaria y urbana que protagonizan tanto empresas nacionales como extranjeras. Este autor nos ofrece evidencias sobre la concentración del suelo por las grandes empresas agropecuarias (mayores a 5000 hectáreas) después del plan de convertibilidad:

Por ejemplo, el grupo CRESUD ha pasado de 20,000 hectáreas productivas en septiembre de 1994 a 340.000 en febrero de 1996... No obstante, si bien la compra de tierras fue general en todo el país, las áreas más demandadas fueron las de alto valor productivo (zonas de viñedos, región pampeana, valles) o de alto valor paisajístico y ambiental (cordillera de los Andes, litoral atlántico).⁴³

⁴² Lobe. "Ecuador: El infierno del banano" *En Periódico digital Tierramérica, Medio Ambiente y Desarrollo*. 2005. P. 2 Disponible en: www.tierramerica.net/2002/0428/noticias2.shtml Consultado el 25/05/2006

⁴³ Marcelo Sili. *La argentina rural. De la crisis de la modernización agraria a la construcción de un nuevo paradigma de desarrollo de los territorios rurales*. Ediciones INTA-DDIB, Buenos Aires. 2005. P. 29 y 30.

Por las condiciones privilegiadas del territorio argentino, la reestructuración agropecuaria ha dado lugar a un aumento de las explotaciones agrícolas de enormes extensiones, pero que no se corresponden con mayores oportunidades laborales por los nuevos patrones tecnológicos y modelos de gestión empresarial. Así que en este país que opera de lleno en la lógica de los agronegocios se estima que el 50 % de la superficie pampeana ya no es trabajada por los productores dueños de la tierra, sino por grandes contratistas y «pools de siembra».⁴⁴ Un motivo adicional de alarma es que esta racionalidad empresarial ha llevado a zonas tan fértiles como la pampa argentina a abocarse al cultivo de soja, como veremos en el capítulo siguiente.

La porción del territorio latinoamericano que se destina al cultivo de soja va en ascenso. Es el producto más activo en crecimiento anual por su valor, pero además avanza geográficamente sobre todo entre los países que integran el MERCOSUR. Brasil y Argentina ocupan respectivamente el segundo y tercer lugar en la producción mundial de soja luego de Estados Unidos, y hay previsiones de que en los próximos años la rentabilidad relativa de esta leguminosa seguirá motivando el

⁴⁴ Marcelo Sili. Op. Cit. P.31

cambio en el uso del suelo y la apertura de nuevas áreas al cultivo. Se trata de soja genéticamente modificada que se produce a partir de un paquete tecnológico que incluye la semilla conocida como *Roundup Ready*, patentada por la empresa Monsanto.

Sobre este organismo genéticamente modificado (OGM) diversas instancias no gubernamentales —centros de investigación, organizaciones ciudadanas que trabajan por el equilibrio ecológico y los derechos humanos, entre otros— han denunciado con insistencia que implica un alto riesgo para la salud y la vida del trabajador por el uso excesivo y sin protección adecuada de glifosato, agroquímico que daña irreversiblemente el suelo y altera el equilibrio ambiental *in situ* y zonas aledañas. También porque tratándose de un producto para uso forrajero, suele destinarse al consumo humano (inclusive infantil) en programas de combate a la pobreza extrema en varios países de la zona.⁴⁵

4.4. Aspectos sociales

Una vez revisados algunos aspectos claves del acontecer agrícola regional disintimos de festejar las cifras del conjunto mientras se

⁴⁵ Bárcena Katz y otros. *Los transgénicos en América Latina y el Caribe: un debate abierto*. Libros de la CEPAL número 78. Santiago de Chile. División de Desarrollo Sostenible y Asentamientos Humanos de la CEPAL. 2004.

soslayan los costos del ajuste estructural y de las políticas neoliberales en el medio rural. Un punto en el que tenemos que coincidir es que los datos sectoriales sobre el aumento global en la producción y productividad, así como en la balanza comercial del conjunto son positivos. Y que, en efecto, son evidencia del enorme esfuerzo de las diferentes categorías de productores por adscribirse a las nuevas reglas del juego. En ese sentido el desempeño es digno de reconocimiento, si bien deslucido al desembocar en valores monetarios modestos debido a la contracción de los precios.

Al desagregar la información fue posible apreciar que sólo países como Chile, Brasil, Argentina o Colombia, por diferentes razones de índole natural e institucional, han tenido hasta ahora la capacidad de responder positivamente al reto de exportar más y mejor. Sus logros son efecto de severos ajustes a su patrón de cultivos, innovaciones tecnológicas, novedosos métodos de gestión empresarial, entre otras prácticas que, sin embargo, se pueden cuestionar severamente desde la dimensión social, ecológica y en términos de soberanía alimentaria. Ahí, como en otros polos agropecuarios muy dinámicos del subcontinente (como son los casos del noroeste mexicano, el resto de la región

pampeana en Paraguay y Uruguay, o Costa Rica) el esquema de los agronegocios encontró condiciones inmejorables para avanzar con rapidez; pero ese esplendor no ha estado exento de graves contradicciones. Y uno de los aspectos más dolorosos es la cuestión laboral.

En esas zonas prósperas y altamente competitivas, los trabajadores agrícolas se aplican al aumento de la producción y productividad en detrimento de sus ingresos, su salud e incluso poniendo en riesgo su vida. Es bien conocido que un segmento importante de los asalariados del campo se distingue por ser de origen indígena y/o inmigrante, del sexo femenino e incluso menores de edad. Condiciones que dan la pauta para que el empleador, directamente o por la vía de un intermediario, fije a su antojo los salarios y establezcan relaciones laborales de gran desventaja para los trabajadores.

La gravedad del caso ha llevado a la OIT a sostener que en América Latina, como en otras zonas del mundo, la mundialización ha sido causa de una *degradación de las condiciones económicas, sociales y políticas del sector*. Y se refiere en concreto a “la creciente precarización y el empobrecimiento de la fuerza laboral agrícola que afectan en

particular a las mujeres.”⁴⁶ Asimismo, señala que es persistente la violación de otras normas fundamentales del trabajo como el empleo de mano de obra infantil ampliamente difundido, el trabajo forzoso y en condiciones de servidumbre.

En ese sentido, este prestigiado organismo multilateral, caracteriza las relaciones salariales agrícolas como deficitarias en términos de *trabajo decente* destacando: a) la extrema vulnerabilidad de los trabajadores y trabajadoras agrícolas migrantes, especialmente los que son víctimas de trata; b) elevados e inaceptables niveles de decesos, heridas y enfermedades entre los trabajadores agrícolas; c) falta de una protección abarcadora de la seguridad social, ya sea en términos de acceso a la atención médica, compensación por heridas o incapacidad, protección de la maternidad o derechos en materia de jubilación.⁴⁷

Estas y otras prácticas extendidas en la región, como la propensión a emplear trabajo temporal en detrimento del de tipo permanente o el uso de paquetes tecnológicos que significan elevados riesgos para la salud, tanto para el trabajador como para las poblaciones aledañas, nos obligan

⁴⁶ OIT. Conclusiones del Coloquio Internacional de Trabajadores sobre el Trabajo Decente en la Agricultura. P. 1 Disponible en: www.ilo.org/public/spanish/dialogue/actrav/new/agsymp03/concl.pdf

⁴⁷ Ibid. p. 2

a cuestionar la racionalidad del modelo agroexportador que al poner en el centro de sus prioridades el crecimiento y la ganancia, niega sistemáticamente valores como la equidad social, el derecho a una vida digna o las más elementales reivindicaciones del ser humano.

Sumado a los reproches que puedan hacerse al modelo de los agronegocios en términos de calidad en el empleo, tampoco se puede decir que éste haya tenido un impacto positivo neto sobre la cantidad de trabajo demandado, pues persiste en el agro la tendencia histórica a la baja en población ocupada tanto en términos absolutos como relativos. De acuerdo al más reciente reporte de la CEPAL, la ocupación en la agricultura se sitúa alrededor de los 43 millones de personas, calculando una contracción de 0.2% anual en promedio.⁴⁸ Sin olvidar el hecho de que en la región latinoamericana la mayor del trabajo es asalariado es temporal. La proporción es de dos empleos temporales por uno permanente.

En cuanto a la calidad de vida de la población que habita en el medio rural, Silvia Ribeiro, del grupo Action Group on Erosion,

⁴⁸ CEPAL. Panorama 2005. P. 68 y 69

Technology and Concentration (ETC)⁴⁹ hace notar que la mayor parte de esos 43 millones de personas que trabajan directamente en la agricultura son pobres de acuerdo al criterio trazado por el Banco Mundial.

Por su parte, el Fondo Internacional de Desarrollo Agrícola reconoce que en la zona hemos pasado de 59.9% a 63.7% en pobreza rural, y que en las comunidades rurales esta condición es más aguda que en las urbes. Y más adelante detalla que en *“los países en que la pobreza rural ha disminuido estadísticamente hablando, ello se explica principalmente por la emigración de los pobres rurales a las ciudades, donde ingresan al contingente de los pobres urbanos.”*⁵⁰

Otros organismos como la CEPAL y la Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación (FAO), coinciden en que las actividades no agrícolas y las remesas han pasado a ser la fuente de ingresos más importante para los campesinos pobres, y en algunos países, la fuente de ingresos más atractiva es el cultivo de estupefacientes.

⁴⁹ Ribeiro, Silvia. *Agricultura-América Latina: Dinamismo excluyente*. Entrevista de Diego Cevallos para el Semanario Tierramérica, 2006. Disponible en: www.tierramerica.net/2005/1105/noticias2.shtm

⁵⁰ Berdegú, Campaña y otros. *El FIDA en América Latina y el Caribe: Lecciones de 25 años e ideas para el futuro*. México, Publicado por FIDAMÉRICA. Roma, Italia. 2003. P. 9

Obtenemos como conclusión que la estructura productiva en la agricultura no es hoy más competitiva como conjunto. El segmento de productores de cada país que en este momento está vinculado con ventajas al mercado externo es minoritario respecto a la multitud de unidades productivas que han quedado al margen de esa posibilidad. El sector más numeroso de explotaciones agrícolas —de tamaño medio, pequeño y de tipo campesina— participa escasamente de las políticas públicas de fomento productivo, y sobra decir que la mayor parte no cuenta con recursos propios para emprender por su cuenta la reconversión.

Más aun, conforme avanzan las *reformas estructurales*, se impone la austeridad en las instituciones públicas por razones de *equilibrio financiero* y el mercado se consolida como *la vía privilegiada* para acceder a la tierra y otros medios que hacen posible la producción, esa reconversión es más remota.

En estas condiciones, el progreso de la apertura comercial al interior de la zona y hacia el exterior no es halagüeño. Pues contar con el acceso formal a numerosos mercados es un enunciado sin sustento objetivo para el productor promedio. Y una realidad insoslayable es que

en los mercados domésticos la participación de un gran número de proveedores nativos está amenazada, de cara al crecimiento de las importaciones de granos básicos y oleaginosas, principalmente. Y no podría ser de otra manera, porque cualquiera sea el producto, la competitividad y permanencia de una entidad económica en el mercado están en relación con el uso de paquetes tecnológicos e insumos industriales accesibles sólo para las empresas solventes.

El panorama que se vislumbra no es optimista, pues la competencia en condiciones de desventaja y el predominio creciente de las corporaciones en todos los niveles de la producción agroalimentaria permite anticipar mayor exclusión del campesinado en el mercado interno. Esto significa que la agricultura queda descartada como el medio de vida para millones de productores, abonando la pobreza rural. Un espectro que nos lleva a concluir que la cara oculta del modelo de los agronegocios consiste en la radicalización de la estructura productiva regional, donde el sector más amplio de entidades productivas — explotaciones de mediana y pequeña escala, de tipo capitalista y campesino— va cediendo su espacio en los mercados a una elite de

empresas y corporaciones que participan en los diferentes niveles de las cadenas agroalimentarias.

Un agravante es que los países que en mayor medida dependen de la agricultura (en relación al PIB global, comercio exterior y población económicamente activa), son precisamente los que menos preparados se encuentran para hacer frente a la competencia; aunado al hecho de que sus gobiernos carecen de recursos, estrategias propias y de voluntad para impulsar la transición en un rumbo diferente.

This document was created with Win2PDF available at <http://www.win2pdf.com>.
The unregistered version of Win2PDF is for evaluation or non-commercial use only.
This page will not be added after purchasing Win2PDF.

CAPÍTULO IV
ESTRATEGIAS EMPRESARIALES Y TRABAJO ASALARIADO
EN LA AGRICULTURA DE EXPORTACIÓN.
MÉXICO, CHILE Y ARGENTINA

En el capítulo anterior evaluamos de los resultados macroeconómicos y sociales de las políticas agrarias neoliberales aplicadas en la región desde los años setentas, para poner de relieve los siguientes procesos:

1. El crecimiento extraordinario de la producción agrícola como volumen, que no se refleja por igual en términos de valor, por el deterioro de los precios en la generalidad de los cultivos.
2. Un aumento en la productividad laboral y del suelo, que es más notable en los bienes agrarios no tradicionales o de reciente exportación.
3. La tendencia a modificar el patrón de cultivos y los mercados a los

que se destinan los productos, dando lugar a un posicionamiento de los bienes agrícolas no tradicionales en el PIB y comercio sectoriales.

4. Una balanza comercial positiva si se valora a la región como conjunto, pero sostenida fundamentalmente en el superávit de tres países: Brasil, Argentina y Colombia, en ese orden.

5. Mayor dinamismo en el mercado de tierras para fines de explotación agrícola, a raíz de los procesos de contrarreforma agraria; pero encontramos que la transferencia del suelo como propiedad es, a fin de cuentas, moderada y se concentra en las áreas de mejor calidad. No obstante, con o sin movilidad territorial, el control de la producción sí se ha concentrado para organizarse en función de las exigencias del capital agroalimentario transnacional.

6. Prosigue la reducción de la PEA sectorial y agrícola en relación al conjunto de las actividades económicas, como tendencia secular. Y en este indicador conserva un gran peso la ocupación que no se rige (a nivel de la organización interna del trabajo) por la lógica capitalista, esto es, el campesinado.

7. En cuanto a la ocupación agraria propiamente asalariada, encontramos que su presencia geográfica y por tipo de cultivos va en

aumento. Y dado que este proceso transcurre en paralelo con la crisis de la economía campesina, podemos afirmar que el trabajo asalariado ha pasado a ocupar el lugar más importante en la creación de valor en la agricultura regional.

Esta visión del conjunto vino a confirmar que con el modelo de los agronegocios y las agroexportaciones, la polarización de la estructura social y productiva agraria en Latinoamérica se afianza. Esta polarización puede percibirse a primera vista en función de la inserción más o menos exitosa del productor en el mercado mundial. En uno de sus extremos encontramos al segmento empresarial rentable y competitivo, bien articulado a las cadenas agroalimentarias transnacionales y que goza del patrocinio de los gobiernos; en el otro extremo se sitúa la pequeña producción familiar incapaz de competir por sus costos, de magros rendimientos, con una participación marginal en el mercado y con apoyo público muy limitado.

Con este telón de fondo, en este último capítulo de la tesis nos ocuparemos de la agricultura eminentemente capitalista en algunos de sus polos más dinámicos. El propósito es observar de cerca cómo se

desenvuelven las relaciones salariales en aquellas zonas geográficas que consideramos representativas del acontecer agrícola regional. Estas aproximaciones arrojarán evidencia empírica para ratificar que los nexos salariales agrarios siguen su propia trayectoria, y para demostrar por qué los términos de *flexibilidad* y *precariedad* no son adecuados para aprehender la dinámica salarial en la agricultura, en las décadas recientes.

Para comenzar este apartado temático nos detenemos brevemente en la noción de competitividad. Enseguida sintetizamos las estrategias que la empresa capitalista latinoamericana adopta en ese objetivo. Y después analizamos algunas experiencias representativas del desempeño del empresariado agrícola en el subcontinente. Los países seleccionados son México, Chile y Argentina.

1. Opciones y acciones de la empresa agrícola ante la competencia

Hemos señalado con anterioridad que entre los años setentas y ochentas del siglo XX, los gobiernos latinoamericanos convergen en su interés por alentar los negocios agrarios de potencial exportador. Y advertimos que desde ese momento las políticas públicas dieron la pauta para la reconversión y reestructuración de las explotaciones rurales, esperando

lograr una mayor participación de sus productos en el mercado mundial, y en los mercados regionales en proceso de apertura.

Para las empresas, abocarse en ese propósito implicaba la modernización en el rubro tecnológico y de infraestructura, lograr una combinación óptima de factores productivos, operar a mayor escala, estrechar vínculos intersectoriales, eventualmente migrar hacia otros cultivos y, en casos extremos, cambiar la localización de la unidad productiva en provecho de la rentabilidad.¹

En cualquiera de los casos anteriores, el eje que atraviesa las decisiones de la empresa capitalista en su reestructuración o modernización es la *competitividad*; condición imprescindible para incursionar en los circuitos de comercio internacional, y permitir que esa participación sea sostenible en el tiempo.

De hecho, en el discurso liberal la competitividad es señalada con insistencia como condición de la viabilidad de toda unidad productiva, y como la meta que debe estar presente en todas sus acciones.

¹ Una empresa puede considerarse rentable o exitosa cuando opera en el largo plazo con un rango de ganancias igual o superior a la tasa media en la rama específica en que se desempeña.

1.1. Sobre la competitividad

Desde los esbozos mercantilistas de una teoría del comercio internacional, pasando por la economía política clásica y neoclásica, el concepto competitividad ha sido invocado con diferentes acepciones y en función de contextos teóricos diversos. También ha sido requerido para niveles de análisis micro, meso y macro, como en la teoría de los sistemas.² Igualmente nos encontramos con este concepto referido a regiones o países,³ a un sector (como el agroalimentario), o bien a la empresa y/o corporación cualquiera sea el tamaño. En tiempos recientes se introducen a esta noción el factor tecnológico, administrativo y organizacional; o bien consideraciones como el *equilibrio ecológico* y la *calidad de vida*.⁴

Es interesante observar entre aquellos que promueven la globalización, sus esfuerzos por justificar la aspiración empresarial al

² Sobre esta perspectiva se puede consultar a Esser, Klaus et. Al. “Competitividad sistémica: nuevo desafío para las empresas y la política.” En *Revista de la CEPAL*, número 59. Santiago de Chile, Agosto 1996.

³ Miguel y Heredia. Regiones, competitividad y desarrollo en México, en *Problemas del Desarrollo Revista, Revista Latinoamericana de Economía*, Vol. 5, Núm. 138, México, julio-septiembre 2004. Pag. 14.

⁴ Rojas y Sepúlveda. “¿Qué es la competitividad?” Folleto 2 de *Competitividad en la agricultura: cadenas agroalimentarias y el impacto del factor localización espacial*. Serie Cuadernos Técnicos/ IICA, No. 09 San José Costa Rica. 1999. Disponible en: http://infoagro.net/shared/docs/a6/CT_9.pdf Consultado el 21/10/2006.

máximo beneficio en tanto sea *sostenible* en lo ambiental, *socialmente* eficaz y *política e institucionalmente* viable.⁵

Revestir los términos de competencia o competitividad de consideraciones axiológicas, sean convencionales, religiosas o morales, no es una novedad en sí; sólo que ahora su carácter legítimo o ilegítimo, justo o injusto, pasa a depender de su apego a valores de orden liberal-individualista; y que esta visión se torna hegemónica al instituirse en normas nacionales sobre la competencia y en instrumentos jurídicos multilaterales.

Recuperando la acepción más adecuada a nuestros fines, y porque nuestro interés se sitúa en el plano de los factores que hacen posible o inciden en la competitividad de la empresa rural, la definiremos —en un sentido amplio— como la capacidad que tiene una entidad económica de mantener sistemáticamente ventajas sobre otros proveedores del mismo bien; ventajas naturales o construidas pero que inciden directamente en su posición en un mercado cambiante. La competencia es en este sentido una noción relativa, porque la base de medición, esto es, sus parámetros,

⁵ Chavarría y Sepúlveda, “Factores no económicos de la competitividad” en *Competitividad de la agricultura: Cadenas agroalimentarias y el impacto del factor localización espacial*. Serie Cuadernos Técnicos/IICA, No. 18. San José Costa Rica, 2001. P. 18 Disponible en: www.grupochoflavi.org/php/doc/documentos/181.pdf Consultado 30/11/2006.

dependerán siempre de la superioridad o inferioridad de la empresa en cuestión, respecto a otras entidades con los mismos objetivos. Esta capacidad varía en función de una gran cantidad de factores combinados entre sí. Algunos de ellos permanecen bajo control de la empresa, pero otros quedan fuera su campo de acción.⁶

1.2. Ventajas competitivas vs ventajas comparativas

Para efectos de planeación y administración, la nueva visión empresarial considera rebasada la teoría ricardiana de las *ventajas comparativas* tradicionales, cimentadas en la disponibilidad y características inherentes a los factores de la producción: tierra, trabajo y capital. Esta concepción cede su lugar al principio de las *ventajas competitivas*.

Las ventajas competitivas son aquellas cualidades que la unidad económica adquiere deliberadamente; por lo que se aprecian como factores productivos de orden artificial, no natural. Son atributos contruidos, no legados ni fortuitos, y exigen una retroalimentación permanente.

⁶ En ese sentido suelen llamarla competitividad interna y externa. En ésta última encontramos los factores de la competitividad que no son estrictamente mercantiles, como los períodos de auge, las recesiones, las especulaciones o los movimientos en las tasas de cambio. Ibid. pag. 20.

Una de las características de las ventajas competitivas es que tienen un costo que debe ser desamortizado e incluido en el costo del producto. Otra singularidad consiste en que son el fruto de procesos premeditados de especialización y acondicionamiento institucional, donde participan —además de la empresa misma— otros agentes económicos y sociales, y por lo general también el sector público. Por ejemplo, los frutos de la investigación científica con aplicaciones productivas; las prerrogativas o beneficios administrativos, tributarios o de infraestructura ganados mediante la negociación o presión política; las redes de proveedores y servicios; los canales de comercialización y distribución; la profesionalización en la gestión de los recursos humanos; los equipos de mercadotecnia y métodos orientados a la diferenciación del producto.

Por eso desde las *nuevas teorías empresariales* el *nuevo modelo de negocio* (y de agronegocio, por ser el caso que nos ocupa) no se contenta con una postura defensiva o conservadora, tal como presume el marginalismo.⁷ Debe adoptar como filosofía la agresividad y una actitud

⁷ En esta vertiente de la teoría neoclásica, con un nivel medio de utilidades no existirá incentivo para comprometer mayor esfuerzo, son las empresas que registran problemas de rentabilidad las que toman medidas encaminadas a buscar mayor beneficio.

proactiva, consiente del entorno dinámico y alerta a sus cambios. Debe adelantarse a sus pares. En sus propios términos enuncia que más allá de que la entidad sea grande, pequeña, nueva o madura, la clave está en cómo se plantean los problemas y se confeccionan las soluciones.

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

En el caso concreto de la agricultura, donde la estructura productiva es piramidal por sus dimensiones y atributos, es claro que las acciones que emprendan los productores ubicados en la base de esta pirámide (los de subsistencia) tengan como preocupación primaria no ser excluidos del mercado, antes que estar a la cabeza en la competencia.⁸

⁸ En el capítulo previo anotamos que en Latinoamérica el 63% de las unidades productivas pueden considerarse explotaciones familiares, de conformidad con la CEPAL. En su terminología la explotación familiar es aquella en la que trabaja por lo menos un familiar y no contrata mano de obra permanente. Dirven, Martine. “El

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

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

1.3 Variables críticas de la competitividad en la empresa agrícola latinoamericana

Siguiendo de cerca el desempeño de empresas agrícolas con buena posición en el mercado en diferentes puntos de la región, inferimos que

futuro de la agricultura familiar: Las grandes líneas del debate a nivel mundial y el estado de la situación en América Latina” trabajo presentado en *Seminario Internacional Desafíos para entender el presente y futuro de la agricultura familiar campesina*. Santiago de Chile, 3 y 4 de octubre 2006. Diapositiva núm. 6, Disponible en: www.rlc.fao.org/prior/desrural/interag/pdf/dirven.ppt Consultado el 02/03/2007.

no existe un patrón de comportamiento o estrategia única entre el empresariado que pretende lograr y mantener su posición competitiva. Advertimos en cambio, que en los rubros de exportación tradicional y reciente⁹ la capacidad de competir suele apoyarse en cinco pilares, que aquí identificaremos como *variables críticas*:

1. El aumento de la capacidad productiva del trabajo vinculada estrechamente a la introducción de nuevos métodos de producción, así como innovaciones tecnológicas y biotecnológicas.
2. La articulación de las empresas en línea vertical, y en menor medida también horizontal, encaminada a formar alianzas estratégicas para potenciar la eficiencia de los factores e integrar *cadena de valor*.¹⁰
3. Costos salariales fijados en su mínima expresión tratándose de inversiones nuevas, o bien acciones orientadas al ahorro en este rubro cuando se trata de empresas en operación. Esta última acción se complementa con métodos innovadores de organización y gestión laboral.

⁹ Omitimos en este cálculo a los productores de cultivos tradicionales básicos porque ahí es predominante todavía el uso de trabajo no asalariado.

¹⁰ Llamadas así porque se componen de varias empresas con actividades económicas diversas e interconectadas (los eslabones), y que unen esfuerzos en un objetivo mercantil común.

4. Condiciones institucionales —sean de orden administrativo y legal— favorables al uso de los recursos naturales y humanos de la región. Incluida la postura permisiva del Estado en la aplicación de la normatividad ambiental o del trabajo.

5. Los atributos naturales de la tierra, agua, biodiversidad y clima de la región.

Lo que se espera de estas acciones es que incidan en los rendimientos por unidad de trabajo o por unidad de superficie, en la calidad y/o características del producto, en la reducción de costos y riesgos, y en última instancia, en una mejoría de la tasa de ganancia.

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

De acuerdo a Naranjo González, un paquete tecnológico nuevo implica básicamente tecnología de equipo, de proceso, de producto y de operación:

- a) La tecnología de equipo se refiere a las características precisas que han de poseer los bienes de capital necesarios para elaborar un bien (por ejemplo la maquinaria de producción, especificaciones, manuales de uso y de mantenimiento, listas maestras de partes y refacciones).
- b) La tecnología de proceso incluye las condiciones, procedimientos, y formas de organización necesarias para combinar insumos, recursos humanos y bienes de capital.
- c) La tecnología de producto consiste en las normas, especificaciones y requisitos generales de calidad y presentación que deben contener los productos, como son los manuales de uso, diseños, fórmulas o composiciones, especificaciones de materias primas y cuestiones normativas relacionadas con la propiedad industrial —tales como patentes y marcas—.
- d) La tecnología de operación contiene las normas y procedimientos aplicables a la tecnología de producto, de

equipo y de proceso, necesarias para asegurar la calidad, confiabilidad y la seguridad física de los productos.¹¹

Pero ¿por qué la prudencia de los agronegocios respecto de las innovaciones drásticas? ¿Qué motiva su resistencia a la renovación estructural de los procesos productivos aun con la certidumbre de optimizar recursos y rendimientos? En principio, debemos tener claro que no cualquier empresa puede hacer inversiones de esa magnitud. Pero en el caso de explotaciones agrícolas sin limitaciones financieras, la respuesta radica en la racionalidad empresarial, cuyo principio y valor supremo es la tasa de ganancia. Porque, por su modo de proceder queda la certeza de que criterios como la conservación las fuentes de trabajo, del ecosistema o de la biodiversidad, quedan fuera de sus cálculos.

Los inversionistas tienen bien claro que un desembolso mayor en medios de producción (tierra, infraestructura, tecnología, otros insumos y medios de trabajo en general) no redundará necesariamente en mayores utilidades. Pues no se trata sólo de adquirir activos fijos, sino de un

¹¹ Naranjo González. “Innovación y desarrollo tecnológico: Una alternativa para los agronegocios.” En *Revista Mexicana de Agronegocios* número 014. Universidad Autónoma de la Laguna, Torreón, México. Enero-junio 2004. Pp. 238 y 239. Disponible en: <http://redalyc.uaemex.mx/redalyc/pdf/141/14101408.pdf> Consultado 04/05/2006.

compromiso de mayor alcance a través de la firma del contrato de transferencia tecnológica correspondiente (propiedad industrial¹², *know how*, asistencia técnica, capacitación de recursos humanos, etc.). Luego está el largo periodo de desamortización, que equivale a inmovilizar capital; la rigidez que se introduce a los procesos productivos y el riesgo que representa comprometerse por un lapso prolongado en un mismo proyecto. Otras variables a considerar son el tiempo y los recursos que se precisan para asimilar la nueva tecnología, hasta lograr a su aprovechamiento óptimo (fijando mecanismos de control, seguimiento, actualización, retroalimentación, etc.) y los pagos a futuro sobre las ventas o utilidades.

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

¹² La propiedad industrial es un régimen legal de reconocido internacionalmente que consiste en la prerrogativa privada al usufructo exclusivo de nuevas tecnologías o de signos distintivos. Los derechos derivados de ésta se protegen con instrumentos como las marcas de los productos, los registros de prototipos y las patentes. Naranjo González, Op. Cit. Pag. 241.

reversibles y dan frutos en el mediano plazo, como el uso de insumos de origen industrial (fertilizantes y otros agroquímicos), las semillas híbridas o mejoradas genéticamente.¹³

Es a partir de esta racionalidad que en el contexto latinoamericano *cobran mayor importancia los factores de orden laboral, natural, e institucional como estrategias para la competitividad de las empresas agroexportadoras.*

Para evitar confusiones. No estamos afirmando que estas tres variables —laboral, institucional y las derivadas de la naturaleza— son el fundamento inmediato ni exclusivo de la rentabilidad de los productores agrícolas radicados en Latinoamérica. Sino que sus especificidades en la región dan la pauta para combinar los factores productivos de modo tal, que desemboquen en excelentes negocios.

2. Casos y evidencias

A continuación vamos a concentrar el análisis en algunas zonas de México, Chile y Argentina (Ver mapa 1), para conocer la forma concreta en que se conducen los agronegocios.

¹³ Llamadas tecnologías “blandas” porque no es necesario comprometerse con paquetes tecnológicos de largo plazo.

Mapa 1
América Latina. Localización de las zonas de estudio



1. **San Quintín**, en el municipio de Ensenada, Baja California. México.
2. **El Valle Copiapó** situada en la Región III (Atacama), de Chile.
3. **La Provincia de Cachapoal**, en la Región IV (Bernardo O'Higgins), Chile.
4. **La región pampeana**, en la República Argentina.

Esta exploración deberá revelar las prácticas empresariales que son representativas del capital agrícola en los países latinoamericanos, y su huella en los vínculos salariales.

Sin desconocer que estas experiencias abarcan un sinnúmero de temas, tan críticos como el saqueo de la naturaleza o el despojo territorial de bienes sociales para uso privado —por ejemplo—, aquí nos concentraremos básicamente en el plano de la relación capital-trabajo.

2.1. El noroeste mexicano

Un estudio del año 2004 estima que en el territorio mexicano el número de jornaleros o peones es de aproximadamente cuatro millones,¹⁴ si entendemos como tales a los trabajadores que reciben remuneración por concepto de salario aun cuando no sea éste su único ingreso, ni sea regular.

Es bien conocido que en México, como en el resto de América Latina, los jornaleros han sido uno de los segmentos laborales menos favorecidos en la distribución del producto social. De ahí que es común que las modalidades de contratación, las condiciones en que desempeñan sus tareas y la remuneración media por persona sean, comparadas con las de los trabajadores urbanos, de gran desventaja.¹⁵

¹⁴ Morett Sánchez, Jesús C. y Cosío Ruiz, Celsa. *Los jornaleros agrícolas en México*. Ed. Diana-Universidad Autónoma de Chapingo. México, 2004. pp. 26.

¹⁵ En 1990 la remuneración media en la agricultura se ubicó en 10.1% respecto a la remuneración media; para el año 2004 el porcentaje desciende al 5.5%. CEPAL.

Con excepción de las ramas agrícolas de tradición exportadora (como el subsector de la caña de azúcar o el tabacalero), los trabajadores del campo no están organizados ni afiliados a sindicatos, hecho que ha pesado decisivamente en su falta de acceso a trabajos *decentes*, para decirlo en el lenguaje de la OIT.¹⁶

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

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

Información básica del sector agropecuario. Subregión norte de América Latina y el Caribe 1995-2005. Santiago de Chile, 2006. P. 251.

¹⁶ OIT, *Conclusiones del coloquio internacional de trabajadores sobre el Trabajo Decente en la Agricultura.* Ginebra, 15 a 18 de Septiembre del 2003. p 3.

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

La producción de jitomate en el Valle de San Quintín

Esta región situada en la frontera norte de México (ver mapa 2), maquiladora por su perfil tradicional, constituye ahora mismo un territorio especializado en la producción de hortalizas de exportación.¹⁷

Destaca en términos de productividad el tomate de vara (*Lycopersicum*

¹⁷ También se produce fresa.

esculentum), que en 1997 ocupó el primer lugar nacional en rendimientos por hectárea.¹⁸

Mapa 2
Valle Agrícola de San Quintín
Municipio de Ensenada, Baja California



En el Valle de San Quintín no se puede hablar en estricto sentido de un proceso de reestructuración agrícola en su acepción de cambios en el patrón de cultivos, porque la prosperidad de esta rama es relativamente

¹⁸ De las hortalizas, el jitomate es el cultivo que más trabajadores emplea. Velasco Ortiz, Laura. “Imágenes de la violencia desde la frontera México-Estados Unidos: Migración indígena y trabajo agrícola”. En *Revista El Cotidiano*. Mayo-junio, año/vol. 16, número 101 UAM-Azc. México. 2000. P. 94 y 95.

reciente y resulta, sobre todo, de la ampliación de la frontera agrícola. Hay antecedentes en el cultivo de hortalizas en décadas anteriores; sin embargo es hasta los ochenta que el Valle emerge como una zona agrícola boyante y como polo de atracción del trabajo asalariado de otras entidades del país. Se conoce que capta en particular población indígena procedente de los estados de Oaxaca y de Guerrero.¹⁹

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

No podemos dejar de mencionar el apoyo que estos productores han recibido del gobierno mexicano en materia técnica, financiera y de

¹⁹ Entre los inmigrantes predominan mixtecos, triquis y zapotecos de Oaxaca, y tlapanecos y nahuas de Guerrero. Pedrazzini, Carmen (Coord.). *La esclavitud en México. Campesinos migrantes y derechos humanos*. Informe del Centro de Derechos Humanos Miguel Agustín Pro Juárez. Serie Proyectos especiales. México 1998. P. 26

subsidios. Una muestra son las bajas tarifas en el usufructo de agua (el cultivo de hortalizas necesita de este recurso en abundancia). Pero igualmente, es común que el respaldo trascienda la legalidad ambiental o sanitaria, al tolerar la sobreexplotación de mantos acuíferos o cuando se consiente en el uso de avionetas para la aplicación de agroquímicos en perjuicio de la vegetación y los habitantes de localidades aledañas. Lo mismo puede decirse de la indiferencia de las autoridades ante la violación sistemática de normas laborales y de derechos humanos. Con todo, el proceder gubernamental resulta congruente con el espíritu agroexportador, y viene a confirmar que en el modelo agrícola vigente la horti-fruticultura ha sustituido como renglón estratégico a los granos básicos, hasta posicionar ventajosamente a estos bienes en los indicadores macroeconómicos sectoriales. Para 1999, el 43% del valor total del PIB agrícola corresponde a estos productos, que en contraste representan sólo el 8% de la superficie cultivable a nivel nacional.²⁰ Y en

²⁰ Cervantes Zavala, María Alejandra y Durán Parra, Miguel Ángel. “El impacto del Tratado del Libre Comercio en el sector hortofrutícola en México (1988-2002)” en *Revista El Cotidiano*, año/vol. 20, número 132. México, julio-agosto 2005. P. 106 y 107.

el año 2000 el valor de los productos hortifrutícolas significa más del 50% de las exportaciones agrícolas, donde el jitomate figura en un 22%.²¹

Las explotaciones hortícolas de San Quintín son de tipo intensivo en cuanto al empleo de tecnología, y por la escala de producción grandes y medianas. Sin ser explotaciones vastas por su dimensión territorial, sí han motivado la concentración de los mejores suelos, sobre todo desde 1992, que se reformó jurídicamente el régimen de propiedad ejidal.

Se ha documentado que se trata de un número reducido de empresas —entre nueve y catorce—, mexicanas por el origen de sus recursos financieros, y volcadas en general al mercado estadounidense.²² A ese mercado concurren directamente o mediante contratos con compañías agroindustriales también norteamericanas, como Campbells y Del Monte.²³ Por cuanto están supeditadas a sus requerimientos en calidad, cantidad y tiempos, y regidas por orientaciones técnicas y

²¹ Massieu Trigo, Yolanda. “Estrategias empresariales globales y agroexportaciones mexicanas: ahora el tequila” en *Revista El Cotidiano*, año/vol. 6, número 099, UAM-Azc. México, enero-febrero del 2000. P. 107.

²² Rhett-Mariscal, William L. *Settling In: New Indian Communities and the Transformation of Citizenship in Mexico. Resumen de Disertación Doctoral.* Universidad de California, San Diego, 1998. Disponible en: www.actionla.org/border/SQ_Background.htm Consultado el 04/07/2006.

²³ Martínez Novo, Carmen. “Agricultura de exportación y etnicidad en la frontera México-Estados Unidos” en *Revista Debate Agrario* número 51. Quito, Ecuador diciembre 2000. Disponible en: www.dlh.lahora.com.ec/paginas/debate/paginas/debate10.htm Consultado el 05/07/2006.

financieras externas, se puede decir son los capitales estadounidenses, españoles y japoneses los que controlan la producción del Valle desde principios de los noventa.²⁴ Esta subordinación ha merecido que varios investigadores se refieran al modo de operar de estas empresas como “agromaquila” por cuanto se traslada a países como el nuestro las fases del proceso agroalimentario que consumen con mayor intensidad fuerza de trabajo, con el beneficio adicional de eludir compromisos a normas laborales y del uso sustentable del suelo.

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

²⁴ Velasco Ortiz, Op. Cit. P. 94.

mano.²⁵ Sí varía, en cambio, el número de jornales entre la producción a cielo abierto y la de invernadero.

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

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

²⁵ Barrón Pérez, M. Antonieta. “Jornada de trabajo, ahorro y remesas de los jornaleros agrícolas migrantes en las diversas regiones hortícolas de México, Canadá y España” en *Revista Análisis Económico* número 46, volumen XXI, Primer cuatrimestre del 2006. México. P. 96.

factor laboral, puesto que los salarios constituyen una variable de primer orden de la competitividad empresarial en este caso concreto.

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

Vale la pena insistir en el punto: existe una relación de determinación entre la remuneración salarial extremadamente baja de los jornaleros²⁶ y el éxito de las empresas, apreciado como competitividad en los mercados internacionales. Una determinación que opera como *condición necesaria, más no suficiente*. Necesaria, en el sentido de que sin la presencia de una no tiene lugar la otra, lo no significa que cada vez

²⁶ En un sentido amplio, la fijación del salario implica tanto el precio al que se adquiere la fuerza de trabajo (remuneración directa, e indirecta a modo de prestaciones) como el uso de este recurso en el transcurso la jornada laboral, hasta lograr llegar a su aprovechamiento extremo.

que se encuentre la primera ocurra invariablemente la segunda, ya que no se trata de una condición suficiente.

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

Lo anterior tiene sentido si conocemos que en el mercado norteamericano el jitomate fresco procedente de México debe competir con las importaciones de Canadá y Holanda, pero sobre todo con la producción de California y Florida. Y en estos estados los rendimientos casi duplican a los de nuestro país por razones tecnológicas.²⁷ Sin embargo sus costos han sido históricamente superiores a los de nuestro país.

Chauvet y Massieu precisan al respecto que del costo total del producto cerca el 20% corresponde a mano de obra, y en este renglón México tiene amplia ventaja:

²⁷ Los rendimientos del tomate mexicano se incrementaron de 1974 a 1996 en un 25%, mientras para Estados Unidos la cifra fue de 71%. Massieu, Yolanda, "Comercio bilateral, biotecnología aplicada y TLC: la guerra del tomate", en *Economía Informa*, No. 25, Ed. FE-UNAM, octubre de 1996. p. 4 y 5.

Pues los jornales fluctúan entre 3 y 4.5 dólares por día, mientras que en Estados Unidos van de 5 a 6 dólares la hora. Considerando que el jitomate requiere gran cantidad de mano de obra, la diferencia es cuantiosa.²⁸

La asimetría es tan evidente que en el TLC el jitomate fresco quedó contemplado entre los productos susceptibles de salvaguardas²⁹ para las importaciones que desde México realicen Estados Unidos y Canadá.

Para los productores mexicanos, la contraparte de esta ventaja ampliamente reconocida, radica en que (descontando el precio de la mano de obra), los costos de producción han seguido en los últimos años una tendencia ascendente mientras que los precios pagados al productor presentan en los últimos años una leve tendencia a la baja. Por añadidura la brecha productiva entre los dos países sigue siendo muy amplia. Y así lo hacen notar Chauvet y Massieu:

El dinamismo y la rentabilidad sostenida de las exportaciones de jitomate mexicano se enfrentan actualmente a problemas relacionados con el comercio bilateral (especialmente salvaguardas) y de orden tecnológico, pues a pesar de tener

²⁸ Chauvet, Michelle y Massieu, Yolanda. “La influencia de la biotecnología en la agricultura Mexicana. Estudio de caso” en *Revista Economía, Teoría y Práctica*. Nueva época, número 6, México. 1996. P. 3 Disponible en: www.azc.uam.mx/publicaciones/etp/num6/a7.htm Consultado el 23/10/2007

²⁹ Mecanismos de protección distintos a los aranceles, que incluyen controles fitosanitarios, medidas antidumping y reglamentos en materia de “órdenes de comercialización” que operan en función del monto total de la oferta interna para cada temporada.

ventajas comparativas importantes ante Estados Unidos, como los bajos salarios, no tiene suficiente competitividad en cuanto a rendimientos.³⁰

Macías por su parte, lo confirma, citando a De Janvry y Lara Flores:

En general, la clave de la ventaja comparativa de México en el sector hortifrutícola está relacionada con el bajo costo de la mano de obra. Pero no en todas las hortalizas se tienen ventajas, sino principalmente en aquellas que son intensivas en mano de obra, ya que en nuestro país se suele tener acceso al empleo no pagado o de las propias comunidades, o bien integrado por mujeres, niños o indígenas que perciben muy bajos salarios y permiten a la empresa alta flexibilidad. Pero así como se tienen ventajas con base en el factor trabajo, estas se ven disminuidas y en muchos casos anuladas por desventajas en tecnología y modernización de la infraestructura (lo cual impacta en los rendimientos).³¹

Esa superioridad productiva y la capacidad de nutrirla de continuo con tecnología de vanguardia, tiene su origen en prácticas empresariales y políticas públicas contrarias al mercado libre: proteccionismo, financiamiento público a la investigación, control de patentes, competencia monopólica, etc. Asimismo, para preservar ese liderazgo en alguna rama de la producción, no basta mantener vínculos positivos con

³⁰ Chauvet y Massieu, Op. Cit. P. 7

³¹ Macías, Alejandro. "Enclaves agrícolas modernos: El caso del jitomate mexicano en los mercados internacionales" En *Revista Región y Sociedad* vol. XV, número 26, de El Colegio de Sonora. México. 2003. P. 111 y 112. Disponible en: <http://lanic.utexas.edu/project/etext/colson/26/4macias.pdf> Consultado el 12/12/2006.

los diferentes eslabones de la cadena agroalimentaria. Es preciso ser parte integral de ésta y funcionar a manera de conglomerados empresariales o clusters,³² a manera de una red donde las empresas guardan entre sí vínculos orgánicos.

El problema para la mayor parte de las empresas agroexportadoras de México —y esto puede aplicarse a muchas otras regiones del subcontinente— es que operan en calidad de *economías de enclave*. Esto significa en primer término que su impacto sobre la región es limitado, pero más significativo aun, es que al operar de ese modo quedan sometidas a las decisiones estratégicas que en materia agroalimentaria van dictando instancias supranacionales, mientras como consumidores de medios de producción retroalimentan la hegemonía de gigantescos complejos corporativos en el mercado mundial.³³

³² Grupos de compañías e instituciones con alianzas estratégicas para un interés mercantil común. Incluyen proveedores de insumos especializados, componentes, maquinaria e infraestructura; prestadores de servicios de información, capacitación, apoyo técnico y mercadotecnia; proveedores de bienes complementarios y empresas de distribución que llegan hasta el consumidor final. Abarcan también organizaciones gubernamentales y gremiales, así como centros de investigación.

³³ Sophia Murphy en “Concentrated Market Power and Agricultural Trade” expone las dimensiones de la concentración el poder en el mercado mundial agrícola y algunas de sus secuelas sociales. *En Ecofair Trade, Discussions Papers*. No. 1. Heinric Böll Foundation. Berlin, agosto, 2006. Disponible en: www.tradeobservatory.org/library.cfm?refid=89014 Consultado el 11/21/2006.

Un caso de excepción en nuestro país —en productos agrícolas de exportación no tradicional— es el grupo empresarial Pulsar Internacional, que incluye en sus operaciones entidades especializadas en la producción y distribución de semillas, agroindustria, biotecnología, servicios financieros, distribución de productos frescos, etc. Pulsar tiene actividades en más de 120 países y mantiene convenios de colaboración tecnológica con más de 250 instituciones a nivel global. Entre sus empresas figuran La Moderna (Savia desde 1999), Bionova Holding Corp. (destacada en investigación biotecnológica y distribución de productos frescos), Empaques Ponderosa y Seguros Comercial América.³⁴

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

Pues bien, al margen de casos excepcionales como el de Pulsar Internacional en la hortifruticultura, los productores mexicanos presentan

³⁴ Información correspondiente a la página del corporativo de Pulsar Internacional S.A de C. V. para el año 2000. Disponible en: www.pulsar.com.mx/acerpuls.html Consultado el 11/12/2006.

una alta dependencia en insumos y, en general, en medios de producción de proveedores estadounidenses; y comúnmente también en la fase de distribución y comercialización. El hecho mismo de que el 98% de las ventas de hortalizas se concentren en ese mercado representa un gran riesgo para los productores.³⁵

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

Abundantes informes institucionales, académicos y periodísticos³⁶ corroboran esta presunción cuando dibujan con lujo de detalles la problemática de los jornaleros en el Valle agrícola de San Quintín: contratos no escritos y de carácter temporal, pago por resultados, descuentos arbitrarios, retención ilegal de salarios, jornadas de trabajo

³⁵ En 1999 el 99.5% de las exportaciones mexicanas de tomate tuvieron a los Estados Unidos como destino, de acuerdo a Macías, Alejandro. Op. Cit. P. 131.

³⁶ Para más detalles se pueden consultar el artículo de Velazco Ortiz, que ya hemos citado, o bien el de Garduño, Everardo. “De migrantes, indígenas e indigenistas: San Quintín 15 años después” Revista *AIBR* número 31, Universidad Autónoma de Baja California, 2003. Disponible en: www.plazamayor.net/antropologia/boant/articulos/SEP0301.htm Consultado el 12/01/2007.

que oscilan entre las diez y doce horas diarias, falta de equipo de protección adecuado para las labores peligrosas, ausencia de prestaciones legales, viviendas —si es posible llamar así a los galerones que habitan— insalubres y sin infraestructura básica, condicionamiento de los servicios médicos, privación de la libertad por deudas en establecimientos semejantes a las “tiendas de raya”, despidos sin responsabilidad para el empleador, trabajo infantil, etc.

Todo se conjuga para confluir en salarios de infrasubsistencia, en el sentido de que el trabajador no puede llevar un nivel de vida digno con el fruto de su trabajo. Sólo puede aspirar a sobrevivir porque la remuneración global no basta para cubrir las necesidades cotidianas de los jornaleros a pesar de que se comprometen en ese propósito los salarios u otros ingresos de varios miembros de una familia, incluidos niños.³⁷

Dependiendo de la dimensión de las explotaciones y de su capacidad de pago, los patrones atraen a los jornaleros con ofrecimientos de vivienda temporal, pago de transporte o trabajo para los hijos

³⁷ López Limón, Mercedes. “Trabajo infantil y migración en el Valle de San Quintín, Baja California” Trabajo presentado en *Foro Invisibilidad y conciencia: Migración interna de niños y niños jornaleros agrícolas en México*. 26 y 27 de Septiembre del 2002. Disponible en: <http://www.uam.mx/cdi/foroinvisible/trabajo/sanquintin.pdf> Consultado el 12/01/2007.

menores, sin comprometerse con mayores salarios. De lo que resulta que las remuneraciones tienden a homologarse entre unidades productivas, pues las diferencias son apenas perceptibles. Como lo hace notar Hernández Trujillo:

Los pequeños productores tienen como único elemento de competencia en el mercado de trabajo ante los grandes productores el pago de un salario mayor, sin embargo esto se refleja en una reducción de su competitividad en el mercado de productos. Por otra parte, reconocer que el mecanismo de diferenciación salarial se utiliza como instrumento competitivo en el mercado de trabajo, no implica que la brecha salarial en regiones con presencia significativa de pequeños productores sea muy grande, ya que en núcleos de trabajadores con organización precaria (como son los jornaleros) y donde sus condiciones de vida en las comunidades de origen son paupérrimas, una diferencia salarial de tres pesos (en un salario base de \$70.00 al día) se convierte en un atractivo para los trabajadores.³⁸

También en el ámbito del mercado laboral, consta que el capital acude por igual a métodos modernos y tradicionales —como el enganche u otros sistemas de intermediación— para lograr un desequilibrio que le favorezca en la negociación de los salarios, y/o para lograr un mejor

³⁸ El dato es para el año 2000. Hernández Trujillo, José Manuel. “Regulación salarial en el campo mexicano” en *Análisis Económico* número 43, Volumen XX. México Primer cuatrimestre del 2005. P. 336 y 337.

desempeño laboral a través de capataces o supervisores.³⁹ Así, puede movilizar por temporadas familias enteras y disponer en el tiempo preciso de la cantidad suficiente de trabajadores con las características adecuadas.

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

2.2. Centro y norte de Chile

Como apuntamos en el segundo capítulo, la década de los setenta marcó el inicio de la experiencia neoliberal en Chile, y con ello, la

³⁹ Sánchez Saldaña, Kim. “Acerca de enganchadores, cabos, capitanes y otros agentes de intermediación laboral en la agricultura” en *Revista Estudios Agrarios*, número 17. México, mayo-agosto del 2001.

consolidación del capitalismo agrario en ese país a costa de la destrucción de un sector importante de la agricultura tradicional. Prueba de ello es que en un corto lapso las relaciones salariales desplazaron en importancia a los vínculos laborales de tipo campesino o familiar.⁴⁰

Al ajuste estructural se debe que la agricultura de exportación sea ahora el eje ordenador-productivo del campo chileno, y una de las actividades que reporta mayores tasas de crecimiento en producción y productividad. No obstante, su capacidad de generar empleos ha permanecido desde los años ochentas inferior al promedio nacional.⁴¹ Y por lo que toca a las remuneraciones al trabajo, las del ramo agrícola figuran entre las de menor crecimiento en el país, al lado de la minería.⁴²

Una de las actividades cuya transformación ha sido especialmente acelerada en las últimas décadas es la fruticultura. Así que para este caso

⁴⁰ Para 1986 los trabajadores remunerados en la agricultura llegan al 55% de la PEA agrícola, mientras disminuyen los trabajadores por cuenta propia (campesinos), se mantiene estable la población trabajadora familiar no remunerada y aumentan levemente el número de empleadores. Piñeiro, Diego E. "Los trabajadores rurales en un mundo que cambia. El caso de Uruguay" en *Revista Agrociencia*, Volumen V, número 1. Colpos, México. 2001.

⁴¹ García-Huidobro demuestra con cifras oficiales que la minería y agricultura son dos sectores muy importantes desde el punto de vista del crecimiento nacional y de la dinámica exportadora, pero ambas presentan contribuciones decrecientes en términos de generación de empleo en general y de empleo calificado en particular. "La capacidad generadora de empleo productivo de la economía chilena" *Serie Reformas Económicas* número 31, de la CEPAL, Santiago de Chile, 1999. P. 30 a 35.

⁴² *Ibid.* P. 56 y 57.

elegimos la uva de mesa, el fruto más importante por sus ventas en el exterior. Las variedades de mayor presencia son Thompson Seedless, Flame Seedless, Red Globe, Crimpson Seedless y Superior Seedless.

La uva es la especie principal desde el punto de vista de la superficie cultivada y presenta altos requerimientos de trabajo remunerado por hectárea.⁴³ Los *berries* o bayas (fresas, frutillas, frambuesas, moras, arándanos y grosellas) si bien registran el costo de mano de obra más alto entre las todas las frutas que se cultivan en Chile, en su proceso de producción se aprovecha sobre todo el trabajo familiar.⁴⁴

La vitivinicultura es una tradición profundamente arraigada en ese país por factores de índole natural y cultural. Sólo que a raíz del reordenamiento agropecuario neoliberal la producción de frutas, forestal y pesquera han recibido mayor atención del gobierno central como parte

⁴³ODEPA, *Temporada Agrícola*, número 13. Ministerio de Agricultura del Gobierno de Chile. Santiago de Chile, primer semestre de 1999. p. 10.

⁴⁴ Los productores de frutilla trabajan huertos pequeños (menores a 1 ha.), concentrándose un 40% del área total del país en la comuna de San Pedro, Región Metropolitana. Hasta mediados de los 90 se incorporaron productores con superficies mayores a las 10 has. Fundación Famer. *Mercado de Berries en Chile: Situación actual y perspectivas*. Santiago de Chile 2005. P. 59. disponible en: www.sitec.cl/DOC/berries.pdf Consultado el 01/02/2007.

de un plan para diversificar las exportaciones primarias, predominantemente mineras (el 56% hasta 1996).⁴⁵

Producción de uva de mesa en Copiapó y Cachapoal

Geográficamente, la producción de fruta se concentra desde la Región III —de Atacama— hasta la región VII, de Maule (ver mapa 3). Pero es en la zona central del país donde se localizan las comunas con mayor número de parronales.⁴⁶

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

⁴⁵ Oficina Internacional del Trabajo, Chile: *Crecimiento, empleo y el desafío de la justicia social*. Informe de las Agencias de las Naciones Unidas en Chile coordinado por la Oficina Internacional del Trabajo. Santiago de Chile 1998. P. 45

⁴⁶ Medel Julia y Riquelme, Verónica, “Trabajadoras de la fruticultura: Género, salud y precariedad” en Agacino Rafael y Echeverría Magdalena, *Flexibilidad y condiciones de trabajo precarias*. Programa de Economía del Trabajo, PET. Santiago de Chile. 1995 P. 183.

Mapa 3
Chile y sus regiones



I Tarapacá, II Antofagasta, III Atacama, IV Coquimbo, V Valparaíso, RM Región Metropolitana, VI Bernardo O'Higgins, VII Maule, VIII Bío Bío, IX ARAUCANÍA, X Los Lagos, XI Aisén, XII Magallanes y Antártica Chilena.

Así lo hace notar un estudio reciente cuando explica:

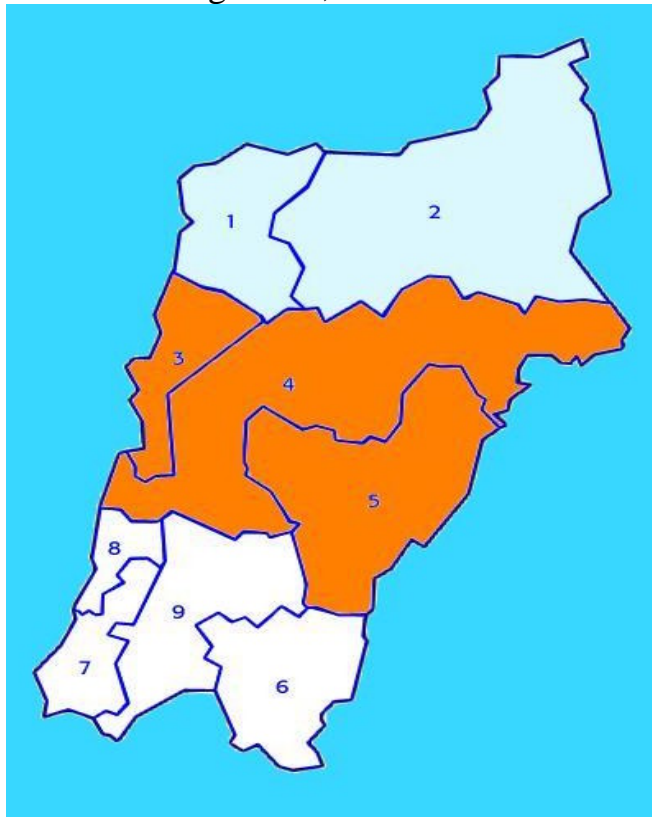
La fruticultura nortina representa, sin duda, la configuración más novedosa; tanto en relación a lo que era el agro chileno un par de décadas atrás, como en cuanto a la fisonomía productiva anterior de la propia región. (...) La altísima especialización en uva de mesa de los valles nortinos, que en grado importante

explica la duración del período de alta demanda, resulta del predominio de las grandes empresas frutícolas, que, también en su mayoría, forman parte de conjuntos mayores de inversiones (...). Son los propietarios de estos conglomerados —los multiempresarios— quienes hacen la principal contribución al patrón de uso del suelo que caracteriza a la región. Crean sus empresas por y para la exportación, y, naturalmente, se concentran en el rubro que concentra la máxima rentabilidad. Otro rasgo singular de estos fruticultores grandes, especialmente acentuado, asimismo, en Copiapó, es su origen foráneo. Tanto los multiempresarios agrícolas como los urbanos provienen a menudo de los valles centrales del país. Las empresas frutícolas grandes del Norte son, pues, filiales con matrices transnacionales o nacionales, que se localizan en los valles frutícolas centrales del país.⁴⁷

La configuración productiva de la zona es novedosa porque hasta los años setentas el Valle de Copiapó (mapa 4) se distinguió en el contexto nacional por su producción olivícola. Unos años más tarde la producción de vid se impuso superando los límites naturales de escasez de agua, gracias a inversiones en infraestructura (riego por goteo y microaspersión), tecnología (nuevas variedades, sistemas de control de calidad y manejo adecuado del producto), aditivos y fertilizantes.

⁴⁷ Venegas, Sylvia. *Una gota al día, un chorro al año. El impacto social de la expansión frutícola*. GIA, Universidad Academia de Humanismo Cristiano, Santiago de Chile, 1992. Pág. 81-82. Citado por CEDEM, Empleo y condiciones de trabajo en la producción de uva de exportación en el Valle de Copiapó. Proyecto financiado por F. N. D. R. Santiago de Chile. 2005. p. 36.

Mapa 4
Región III, **Atacama***



*La Provincia de Copiapó incluye las comunas: Caldera (3), Copiapó (4) y Tierra Amarilla (5).

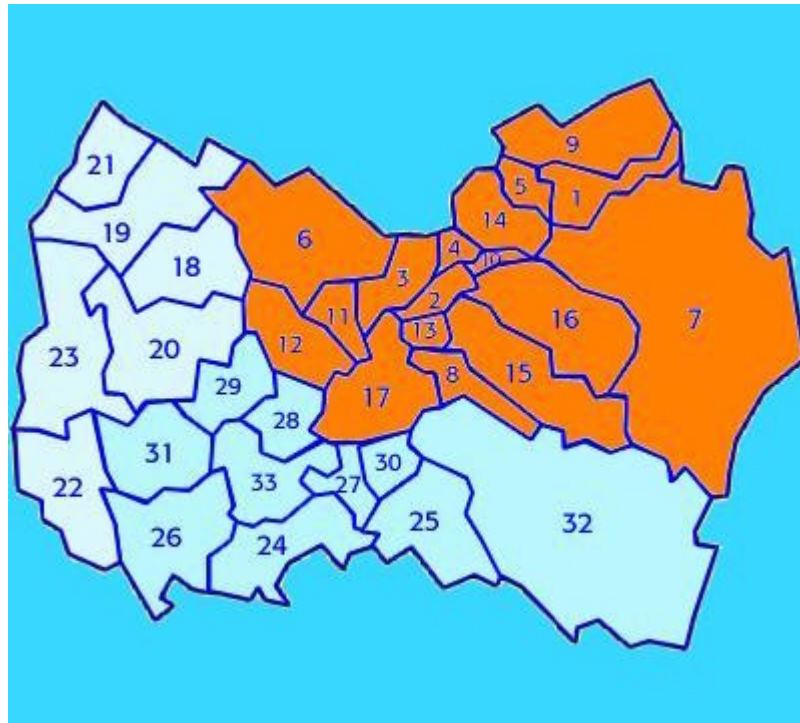
Uno de los beneficios de producir uva en este Valle es su excelente iluminación y otros factores climáticos⁴⁸ que permiten la maduración temprana de la fruta. Lo anterior, sumado al apoyo del sector público, fueron factores positivos para que hacia fines de la década de los ochenta

⁴⁸ Elevada radiación solar, ausencia de neblinas costeras y alta oscilación térmica — sin heladas—, son excelentes para la producción de muchas especies. Ibid. p. 30

Copiapó lograra consolidarse como zona exportadora de uva de mesa, y también abastecedora de la industria vitivinícola nacional.

La Provincia de Cachapoal por su parte (mapa 5) corresponde a Bernardo O'Higgins, la región frutícola más importante del país en términos de superficie cultivada.

Mapa 5
Región VI, General Bernardo O'Higgins*



*La Provincia de Cachapoal incluye las comunas: Mostazal (1), Graneros (2), Codegua (3), Rancagua (4), Machalí (5), Las Cabras (6), Coltauco (7), Doñihue (8), Olivar (9), Coinco (10), Requinoa (11), Peumo (12), Quinta de Tilcoco (13), Pichidegua (14), San Vicente (15), Malloa (16) y Rengo (17).

Al interior de la región VI, Cachapoal alberga el 73.7% de las unidades productoras de uva de mesa y ésta es el cultivo más importante por el área que ocupa (21.1%).⁴⁹

En su mayor parte esta Provincia es un valle con el clima y la humedad idóneos para la agricultura por la presencia de ríos y embalses. Además de que cuenta con riego y otras ventajas en infraestructura derivadas de su cercanía con dos de los principales centros urbanos del país (Santiago y Valparaíso).

Lo relevante de este segundo caso es que por su ubicación, justo en el núcleo del espacio frutícola más activo del país, participa de lleno de la problemática de los trabajadores asalariados no permanentes, conocidos en Chile como temporeros agrícolas,⁵⁰ o como trabajadores estacionales de la agricultura de conformidad al artículo 93 del Código del Trabajo del año 1993.

⁴⁹ Ortega Melo, Felipe. *Estudio e identificación de clusters exportadores regionales*. Región de O'Higgins. Resumen Ejecutivo. Dirección General de Relaciones Económicas Internacionales Pro-Chile. Santiago de Chile, Noviembre 2006. P. 15.

⁵⁰ De la región V hasta la VII, además de fruta se cultivan también hortalizas y semillas (70% del total nacional) con asalariados temporales en dos terceras partes del total de trabajadores. Mientras que las regiones VII, VIII, IX, X, especializadas cereales, chacras y ganadería (70 a 80% del total en el país), dan cuenta del 60% de empleo agrícola permanente. Portilla R., Belfor. *La política agrícola en Chile: lecciones de tres décadas*. En *Serie Desarrollo Productivo número 68*. CEPAL Santiago de Chile, 2000. p. 66.

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

Conviene aclarar que en Chile el empleo de trabajadores agrícolas por temporadas no es una novedad. En el sistema de hacienda que imperó hasta los años cincuenta aproximadamente, el trabajo que los campesinos *inquilinos* realizaban para el terrateniente se completaba con la participación periódica de otros miembros de los hogares de inquilinos (*gañanes*), peones de otras localidades (*afuerinos*), y de ser necesario con *torrantes*, éstos últimos eran trabajadores migrantes.⁵¹ Lo nuevo es que hoy ese segmento laboral —el asalariado— ya no es un complemento, y en actividades como la fruticultura es el sector principal. Las estimaciones actuales sobre el número de asalariados agrícolas en el agro chileno son diversas, y oscila alrededor de los 500 mil. En su gran

⁵¹ Los trabajadores externos a los latifundios no se beneficiaron directamente de la asignación de parcelas cuando la reforma agraria (1964-1973), pero fueron incluidos en un nuevo marco legal de sindicalización, fortalecido hasta el Gobierno de Salvador Allende. Salas Quintanal, Hernán. “La modernización de los trabajadores temporeros: Un problema de identidad social y cultural. Valle de Aconcagua, Chile. *Ponencia presentada en el XX Internacional Congreso of the Latin American Studies Association (LASA)*, 17 a 19 de Abril. Guadalajara, México, 1997. P. 4 y 5.

mayoría son trabajadores temporales (85%). Y de los temporeros, más de la mitad son mujeres.⁵²

La contra-reforma agraria neoliberal apoyó la consolidación del proletariado agrícola chileno al *liberar* mano de obra procedente de la agricultura familiar empobrecida, y eventualmente expulsada de sus tierras. Pero además, en un ambiente urbano de exclusión laboral y remuneraciones a la baja, el empleo agrícola llega a competir con los puestos de trabajo urbanos de baja calificación, en cuanto a salarios nominales se refiere, al menos por unos cuantos meses al año.⁵³ Lo que explica por qué en las regiones del centro de Chile el 30% de los temporeros sea residente de zonas urbanas y otro 20% pertenecen a zonas semiurbanizadas.⁵⁴

La vitivinicultura demanda una gran cantidad de mano de obra, pero sólo en determinados momentos del proceso de producción. Pues

⁵²OIT. *Trabajo decente en la agricultura. Documento de Información*. Coloquio internacional de trabajadores sobre el trabajo decente en la agricultura, Oficina de Actividades para los trabajadores. Ginebra, 15 a 18 de septiembre del 2003. p. 17.

⁵³ Un temporero puede reunir en una muy buena jornada de siete a ocho mil pesos chilenos, (13 a 15 dólares norteamericanos por día). Mientras el salario mínimo urbano se ubica alrededor de los 200 dólares por mes (unos 102,800 pesos para las asesoras de hogar y 111,500 para el resto de los trabajadores).

⁵⁴ Riquelme, Verónica. “Temporeros agrícolas: Desafíos permanentes” en *Temas Laborales* número 15, Documentación y Estadística de la Dirección del Trabajo. Gobierno de Chile, Santiago de Chile, 2000. P. 2 Disponible en: www.dt.gob.cl/documentacion/1612/articles-60349_Tema_Laboral_Temporeros_agricolas_Desafios_permanentes.pdf

para las tareas de control de huertos, regadío, aplicación de fertilizantes, control de malezas y plagas, predomina el empleo de maquinaria y otros recursos, como los derivados de la biotecnología, los insumos agroindustriales o la viticultura de precisión.⁵⁵ En cambio, en actividades como la poda, amarre y posicionamiento de los brotes, deshoje, raleo de racimos, cosecha, selección, limpieza y embalaje, se prefiere el trabajo manual. Es así que la temporada alta de faenas en los campos transcurre entre octubre y marzo (entre 4 y 5.2 meses), lapso en que los temporeros son contratados para labores específicas a un costo menor que el trabajador fijo.

Un beneficio inicial es que del empleo agrícola *por temporadas* exime al patrón de pagar las regalías que la normatividad prevé para los peones regulares.

⁵⁵ La agricultura de precisión se apoya en GPS (sistema de posicionamiento global, por satélite), SIG (Sistemas de Información Geográfica) y el uso de sensores, instrumentos y equipo especializado. Permite al agricultor conocer datos precisos sobre cada metro cuadrado (o menos) de su terreno de labor en cualquier momento y darle un tratamiento diferenciado; de modo que el área de cultivo no se maneja como una superficie homogénea. Al trabajar a este nivel, que implica planificación y seguimiento riguroso de cada suceso se mejora sustancialmente la producción y productividad, con un ahorro significativo en costos.

Por su perfil, la fuerza de trabajo requerida para la producción de vid son los trabajadores jóvenes,⁵⁶ con escasa instrucción escolar (pues lo que se precisa son habilidades y destrezas que en el mismo campo de trabajo se aprenden y desarrollan) y de sexo femenino. En Copiapó, hay además preferencia por los trabajadores inmigrantes a pesar de hay una elevada tasa de cesantía a nivel local.

La preferencia por el trabajo femenino en las agroexportaciones ha sido determinante para que en el campo chileno las asalariadas superen en número a las mujeres adscritas a la agricultura tradicional,⁵⁷ situando a las temporeras como el tercer rubro ocupacional más importante entre la población femenina ocupada, después de las trabajadoras del empleo doméstico remunerado y de las asalariadas en el comercio.⁵⁸

Dos peculiaridades de las relaciones salariales en la fruticultura de exportación, tanto en el Valle de Copiapó como en Cachapoal, son la inestabilidad y la fragilidad de los lazos laborales. Existen normas que

⁵⁶ El promedio de edad de los trabajadores y trabajadoras temporeros es de 32 años y medio, y el 74.7% tienen hasta 39 años. De la Maza, Gonzalo y Vicherat, Daniela. Situación socioeconómica y temporal de los jóvenes temporeros (VI Región). Informe Final de Investigación. CINTEFOR, OIT. Santiago de Chile 1998. p. 15.

⁵⁷ Selamé, Teresita. "Temporeras: irregularidades laborales en el sector agro-exportador. *En América Latina en Movimiento (ALAI)*. Agencia Latinoamericana de Información. 2003/06/04. Disponible en: <http://alainet.org/active/3834&lang=es> Consultado el 31/01/2007.

⁵⁸ Riquelme, Verónica. Op. Cit. P. 2.

obligan al empleador a establecer contratos escritos y con apego a prerrogativas una serie de prerrogativas laborales, pero esta prescripción no se cumple hasta en un 64%, tratándose de temporeros, y en el 20% de los casos cuando los trabajadores son permanentes.⁵⁹

Esta condición de irregularidad es sumamente propicia para múltiples abusos: despidos arbitrarios, falta de cotización al fondo de pensiones, jornadas superiores a las 48 horas semanales que previene la ley, discrecionalidad en el pago de salarios, administración de los tiempos para ir al baño, incumplimiento del fuero maternal o servicio de sala cuna para las madres con niños menores de dos años, etc. Sobre el tema de la violación a los derechos laborales y humanos de las temporeras de la agricultura chilena, la OIT ha llamado la atención sobre el acoso sexual como una práctica corriente. Y señala a los supervisores como los principales responsables, por ser los que deciden sobre el rendimiento del trabajo, la remuneración, permisos, etc.⁶⁰

También acorde a esta situación de informalidad, entendida como ausencia contrato y de registro oficial de los trabajadores, la mayor parte

⁵⁹ OIT. *Trabajo decente en la agricultura. Documento de Información*. Op. Cit. P. 63.

⁶⁰ *Ibid.* p. 75

de los temporeros queda al margen del sistema de previsión social.⁶¹ Incluso, es cotidiano que sea el propio trabajador quien no tenga interés en ser afiliado. Primero porque una fracción de las contribuciones, la que corresponde a las aportaciones para salud se deducen de sus ingresos. Y segundo, porque aun cuando el trabajador sí cotice al sistema de previsión social —que incluye el seguro de cesantía— al contabilizar el total de cuotas que se aporta durante los meses al año en que efectivamente el temporero tiene empleo, no alcanza para acceder a una pensión al final de su vida laboral.⁶²

Otro artificio cada vez más extendido y que contribuye a la inconsistencia de los vínculos salariales es el fenómeno conocido como la “triangulación laboral”, bajo modalidades como la *subcontratación de servicios* o el *contrato de suministro de trabajadores*. Para la zona central de Chile la presencia de estas figuras de intermediación se calcula entre

⁶¹ Con datos de las encuestas de hogares, la OIT señala que para 1998 el 48% de los trabajadores permanentes en el campo no cotizaba a un plan de pensiones, frente al 67% de los trabajadores temporales en la misma situación. Ibid. p. 63

⁶² A partir del año 2002 la legislación establece que la incorporación del temporero al seguro de cesantía debe ser automática a la firma del contrato. El problema es que para lograr una pensión mínima se requieren 240 meses de cotizaciones. Riquelme, Verónica. Op. Cit. p. 7.

el 5 y 10%, mientras en el Valle de Copiapó —que además de trabajo local demanda trabajadores inmigrantes del sur—, corresponde al 50%.⁶³

La inmigración transfronteriza para labores agrícolas no es un fenómeno extendido en ese país, y mucho menos lo es la inmigración ilegal. Pero sí se puede observar en los últimos años un aumento de la participación laboral de ecuatorianos y bolivianos en los predios frutícolas de las regiones del norte. Las organizaciones de exportadores evidentemente han captado este suceso como una oportunidad de reducir todavía más los costos laborales, y afirmando que la mano de obra es escasa en el campo chileno, en los primeros meses del 2007 hicieron la propuesta de modificar la norma que limita a 15% la contratación de trabajadores de otros países en empresas nacionales.⁶⁴

En lo que se refiere al trabajo infantil (menor de 15 años) la tendencia es a su reducción, pero de todas las ramas de la economía es en la agricultura donde tiene mayor incidencia.⁶⁵ En la producción de uva se

⁶³ Riquelme, Verónica. Op. Cit. p. 3

⁶⁴ “Extranjeros en Chile suman 258 mil 797: la cifra más alta de la historia” Diario *La Segunda Online*. Publicado el 4 de febrero del 2007. Disponible en: www.lasegunda.com/detalle_impreso/index.asp?idnoticia=0202022007301S0080015 Consultado el 22/01/2007.

⁶⁵ Del universo de actividades económicas la agricultura ocupa el primer lugar en empleo infantil. P. 27. Gariazzo, Alicia. *El cumplimiento de la SA 8000 en Chile: El caso del trabajo infantil*. Dirección de Desarrollo Productivo y Empresarial CEPAL. Santiago de Chile. 2002. 50 p.

pueden encontrar niños desempeñando las tareas de regado y poda; y en la recolección participan al lado de sus familias para cumplir con mayores cuotas. Por cierto que en esta materia, la fiscalización de las autoridades es mucho más rigurosa que en México o Brasil, por ejemplo. Al ser considerada una falta grave, el empleador puede ser sancionado con el cierre definitivo del establecimiento. La supervisión de las autoridades sobre la práctica ilegal del trabajo infantil, se explica por el interés de los agroexportadores para acceder a mercados europeos, demandantes de productos certificados no sólo en aspectos sanitarios y de calidad, sino además en términos *Buenas Prácticas Agrícolas (BPA)*.⁶⁶

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

En las dos zonas a las que aquí hacemos referencia, existe presión para frenar los salarios y un fuerte control sobre el proceso de trabajo.

⁶⁶ Con apego a normas mínimas en materia de agricultura sustentable en lo ecológico y socialmente responsable en lo laboral.

Podemos mencionar al respecto la concertación entre empresarios agrícolas para excluir de las faenas a los trabajadores conflictivos y para fijar un tope máximo a las remuneraciones. Las dos modalidades de pago —explican De la Maza y Vicherat— son al día o por trato (a destajo):

La primera se aplica principalmente a las faenas de pretemporada y representan ingresos relativamente bajos para los temporeros, normalmente no más del sueldo mínimo. Durante el período de mayor intensidad de trabajo en los packings, se aplica el sistema a trato, el cual es esperado con ansiedad por los trabajadores, pues es esa la posibilidad de ganar más dinero. (...).

El sistema de trabajo a trato no se aplica siempre del mismo modo, sino que se establecen restricciones que no benefician al trabajador. Pueden mencionarse las siguientes:

- se fija un piso de producción diario y solamente una vez que se ha alcanzado éste, comienza a regir el trato.
- se fija un techo para el trato, ya que se considera algunos ingresos como "excesivos" para los trabajadores
- los tratos son normalmente de palabra y en ocasiones no se cumplen.⁶⁷

La experiencia enseña a los temporeros que inconformarse frente a tales abusos o intentar organizarse para mejorar sus ingresos es la vía más segura de perder el empleo. Esta indefensión es ratificada por las instituciones, pues la legislación laboral prohíbe expresamente a los temporeros constituir organizaciones sindicales y la negociación

⁶⁷ De la Maza y Vicherat. Op. Cit. p. 46.

colectiva,⁶⁸ en contra de los principios internacionales del trabajo (convenios 87 y 98 de la OIT). Así pues, en la región de O'Higgins, sólo el 2% de los trabajadores temporeros participa en alguna organización sindical.⁶⁹ Para el Valle de Copiapó no contamos con datos precisos, pero cabe esperar que el porcentaje de sindicación sea menor dado el origen foráneo de los trabajadores, y una mayor presencia en esa zona de modalidades diversas de intermediación laboral. Una cifra que refuerza esta presunción la ofrece el Centro de Estudios para el Desarrollo de la Mujer, cuyo estudio sobre los trabajadores de la uva en el Valle revela que de 57 empresas sólo una tiene sindicato.⁷⁰

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

En cuanto al proceso productivo en sí, el trabajo en la uva no tiene un alto grado de dificultad, pero sí es físicamente extenuante, con largas jornadas expuestos a la radiación solar, y de alto riesgo por el empleo

⁶⁸ Riquelme, Verónica. Op. Cit. p. 7.

⁶⁹ Ibid p. 8.

⁷⁰ CEDEM. Op. Cit. Pp. 5 y 124.

excesivo de agrotóxicos cuando aplican los plaguicidas, manipulan la fruta y la fumigan durante el proceso de empaquetado. Se sabe que la mayor parte de los plaguicidas que se usan en el mundo se destinan a los cultivos de exportación no tradicionales, particularmente frutas y hortalizas, y entre las frutas destacan los viñedos.⁷¹ Sobre el riesgo laboral para en la fruticultura chilena, la OIT nos remite a dos investigaciones:

Una prueba de salud preventiva realizada en 1996 a trabajadoras temporeras de la fruticultura en *Chile*, por ejemplo, reveló que el 56 por ciento padecían problemas musculares, el 44,3 por ciento problemas psicológicos, el 37,1 por ciento problemas estomacales, el 34 por ciento problemas de vista y el 16,5 por ciento problemas de piel.⁷²

El otro estudio del mismo organismo, realizado para la región de mayor concentración frutícola para la exportación puso en evidencia que:

La tasa de defectos de nacimiento en la región era más del doble de la registrada en el país en su conjunto, y se reveló que en el 93 por ciento de los casos notificados entre 1975 y 1990 la madre era una trabajadora agrícola temporera o bien los padres habían estado expuestos a productos agroquímicos.⁷³

⁷¹ OIT, *Trabajo decente en la agricultura. Documento de Información*. Op. Cit. p. 68

⁷² Ibid. p. 76.

⁷³ Ibid p. 69.

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

Dejando hasta aquí las evidencias empíricas, queda claro que la presencia de la uva de mesa chilena en las importaciones de una gran cantidad de países en el mundo (y que la época neoliberal es la manifestación palmaria de un negocio agrícola en progreso), no podría ser valorada adecuadamente sin apreciar las relaciones salariales tal y como transcurren en el agro chileno.

La investigación aplicada ha transformado a fondo la vitivinicultura comenzando por la planeación, pasando por un seguimiento riguroso de cada una de las variables y etapas del proceso productivo, hasta los métodos de selección, clasificación, embalaje y

conservación.⁷⁴ Los resultados han sido sumamente positivos para la cantidad, calidad y características del producto; y desde luego en la productividad de la mano de obra y del terreno.⁷⁵ Gracias estos perfeccionamientos Chile es reconocido internacionalmente por las cualidades de sus productos más que por el monto de bienes que exporta o por sus bajos precios. Lo cierto es que los agroexportadores operan con pautas salariales inferiores a los estándares internacionales mínimos, conscientes de que un aumento de los costos en ese renglón tendría un impacto negativo en las utilidades de la empresa, y la competitividad del producto.

En el florecimiento de la fruticultura chilena el factor salarial ha sido de tal importancia, que desde el primer momento el Estado se hizo cargo de coartar la organización y desconocer las reivindicaciones laborales. El proceso se enmarca en la derrota al sindicalismo durante el

⁷⁴ Pedro Tejo hace referencia, entre otras innovaciones, a patrones de alta densidad en el diseño de huertos, reguladores de crecimiento hormonal, raleadores químicos, nuevos sistemas de control de malezas, de poda y fertilización, así como el uso de material genético certificado libre de virus. Patrones tecnológicos en la hortifruticultura chilena. *Serie Desarrollo Productivo* número 49. Red de Desarrollo Agropecuario de la CEPAL, Santiago de Chile. 1997, p. 9

⁷⁵ En los últimos 9 años el empleo vinculado a actividades agrícolas aumentó 51.3% mientras para todas las actividades productivas en conjunto sólo ha aumentado en un 20%. Kremerman, Marco. *Explorando tres sectores productivos: Salmonicultura Call Center y agroexportación*. Observatorio Laboral. Central Unitaria de Trabajadores (CUT), Santiago de Chile, 2006. p. 50.

gobierno de Pinochet, al minimizar el papel de las relaciones colectivas eliminando la obligatoriedad de la filiación sindical. Enseguida los vínculos salariales se *liberaron* de la competencia estatal para migrar al plano privado: donde un empleador y cada trabajador pactan en lo individual remuneraciones, jornadas y actividades.⁷⁶

En el mismo sentido, el Estado estuvo dispuesto a tolerar modalidades de gestión laboral abusivas y de alto riesgo para la salud de los trabajadores del agro, y procuró instituir normas para profundizar y reforzar las ventajas salariales. Ventajas que en buena medida dieron la pauta para el arribo de las inversiones al ramo vitivinícola.

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

Desde el punto de vista del negocio de la uva de mesa, hoy resulta evidente para cualquiera la urgencia de reducir los costos tanto de producción como de exportación si se quiere obtener alguna utilidad. Y no debemos perder de vista que, si bien el tipo de cambio lo ha hecho angustiosamente presente,

⁷⁶ Por transferir al mercado los servicios de salud, educación, previsión social y sobre todo los acuerdos salariales, Chile se sitúa como uno de los primeros lugares en las posiciones internacionales de “libertad económica”. Ibid. p. 2 y 3

la verdad es que las exigencias de competitividad mundial nos pondrían frente a la misma necesidad. *En la producción no son significativas las posibles reducciones de fertilizantes y pesticidas, ni se ven posibles nuevas mecanizaciones de las tareas. El camino está, pues, en el manejo de la mano de obra. ¿Es ello factible? Definitivamente, sí.*⁷⁷ (Subrayado nuestro).

2.3. La pampa argentina

La República Argentina ocupa un sitio destacado en el acontecer agrario regional. El mejor testimonio es su larga tradición exportadora en una gran variedad de cultivos y bienes pecuarios. Perfil sobresaliente que subsiste en tiempos de neoliberalismo y que debe mucho a las cualidades naturales de su territorio.

Es de llamar la atención que en Argentina el PIB agrícola como proporción del PIB global es de los más reducidos en la región (5.4 para el año 2003);⁷⁸ y sin embargo es uno de los países latinoamericanos donde las exportaciones agroalimentarias tienen mayor importancia

⁷⁷ Miguel Allamand es Socio y Presidente de la compañía exportadora Subsole. La declaración se puede encontrar en Allamand, Miguel. "Recursos Humanos en la agricultura. Trabajar con la mano de obra." En *Agronomía y forestal*, "Revista de Extensión de la Facultad de agronomía e ingeniería forestal. Número 29, julio 2006. Santiago de Chile. p. 10 Disponible en: www.uc.cl/agronomia/c_extension/Revista/Ediciones/29/mano_obra.pdf Consultado el 29/03/2007.

⁷⁸ CEPAL. *Panorama 2005. El nuevo patrón de desarrollo de la agricultura en América Latina y el Caribe*. CEPAL-Naciones Unidas. Santiago de Chile. 2005. P. 8

respecto a la exportación total de bienes.⁷⁹

Sin duda estos rasgos pesan para que Argentina se manifieste en favor de la libertad de comercio, tanto en las iniciativas de integración regionales —a través del MERCOSUR, principalmente—, como en las negociaciones multilaterales en la OMC. Recordemos que Argentina forma parte del grupo CAIRNS, desde su constitución original.

Para nuestros propósitos, el dato más distinguido es que en este país la mano de obra asalariada agrícola supera, desde hace medio siglo al menos, a la que labora sin remuneraciones en las unidades productivas medias y pequeñas —mejor conocidas como chacras—. Esta peculiaridad proviene del carácter precoz del capitalismo agrario en la zona, que, desde las postrimerías del siglo XIX se comenzó a organizar en torno a la producción extensiva de cereales y ganado en las estancias, con inversiones foráneas y gran demanda de mano de obra (incluyendo inmigrantes de origen europeo).⁸⁰

⁷⁹ Para el año 2003 este indicador es superior al 30% en Argentina, cuando el promedio regional es de 15.4%. Ibid. p. 22

⁸⁰ Duncan, Kennet y Rutledge, Ian (comp.) *La tierra y la mano de obra en América Latina*. Ed. FCE/Serie de Economía. México, 1987. p. 27.

Argentina es mundialmente reconocida por las extensas y húmedas llanuras de la región pampeana (ver mapa 6), una de las áreas naturales más fértiles del orbe.

Mapa 6
Región pampeana



I Córdoba, II Santa Fe, III Entre Ríos, IV Buenos Aires, V La Pampa, VI San Luis.

La exuberancia de su ecosistema ha sido clave para preservar el perfil agrario del país, no obstante el impulso a la industrialización que en la posguerra compartieron las naciones latinoamericanas. Lo cierto es

que a lo largo del último cuarto de siglo la fisonomía rural del país ha cambiado radicalmente.

Este país es el mejor ejemplo de reconversión productiva agropecuaria en un breve lapso, pero sus efectos han sido atroces en materia social y ambiental. Ahí podemos observar con nitidez la tendencia hacia la especialización por regiones; una escalada ininterrumpida en innovaciones tecnológicas y organizacionales asociadas a una mayor presencia empresarial en la zona; un ascenso vertiginoso en la productividad del trabajo; alta rentabilidad de los negocios agrarios de peso internacional y la consolidación de complejos agroindustriales articulados horizontal y verticalmente.

Su contraparte es una mayor apropiación privada de los recursos naturales, o en su defecto, el control indirecto de éstos por el capital. Otras de sus secuelas son la pobreza del suelo derivada de la tendencia al monocultivo y del abuso de los agrotóxicos; el aprovechamiento irrestricto de las aguas, tierras y bosques; cambios radicales en el uso del suelo y el abandono de la base productiva agroalimentaria. Esto último se funda en las políticas gubernamentales de apoyo a los negocios agrarios, donde prevalece el principio de la mayor ganancia en el menor tiempo;

pues parte de la reconversión agropecuaria ha consistido en impulsar la producción de soja transgénica⁸¹ a costa de la superficie destinada a trigo y maíz, principalmente.⁸² Amplias áreas con destino forestal, ganadero y reservas naturales, también han sido sacrificadas por el cultivo de esta leguminosa, hasta aproximarse a una cifra cercana a 17 millones de hectáreas. Para tener una idea de las dimensiones, este territorio equivale a dos terceras partes de toda la superficie cultivable en el territorio mexicano.

El proceso de sojización ha motivado también el desplazamiento territorial de los chacareros o pequeños empresarios por capitalistas más agresivos que captan (como dueños o arrendatarios) las tierras mejor dotadas naturalmente. Consta por ejemplo que en la región de la pampa, entre los años 1988 y 2000 el número de unidades productivas se redujo en aproximadamente en 60,000; mientras en el mismo lapso aumentó el

⁸¹ A diferencia de Brasil, que recurre mayormente a la soja convencional, en Argentina predomina una variedad de semilla confeccionada por la trasnacional Monsanto. Esta variedad es un organismo que se ha modificado genéticamente (OGM) para tolerar el herbicida glifosato, conocido comercialmente Roundup Ready (RR), del que recibe el nombre soja RR. El paquete tecnológico incluye el sistema de siembra directa (SD) y fertilizantes.

⁸² De la superficie cosechada, la soja pasó de 17.2 a 56.2%, entre 1980 y 2004, mientras la de trigo y maíz, como conjunto, se reduce de 64.2 a 36.6% en el mismo lapso. CEPAL, *Panorama 2005*. Op. Cit. p. 87.

tamaño medio de la explotación agropecuaria de 391.3 a 530.7 hectáreas.⁸³

En cuestión de un par de décadas la soja ha pasado a ser el cultivo más importante del país, pues además de ocupar la mayor cantidad de superficie laborable es el bien que en mayor medida aporta al PIB agrícola en los últimos años.⁸⁴ Aunado a lo anterior, la leguminosa ha ganado para Argentina el tercer lugar mundial como productor y el segundo lugar como exportador.

Al *boom* de la soja transgénica de fines de la década de los noventa, corresponde además el auge del complejo oleaginoso agroindustrial, que transforma la semilla en aceite, harina, tabletas, salsa, sustitutos alimenticios como carne, leche, jugos y muchos otros derivados. Y es de esperar que a raíz las políticas que alientan las energías verdes (alternativas a los combustibles fósiles) siga en aumento la producción de soja como insumo del biodiesel.

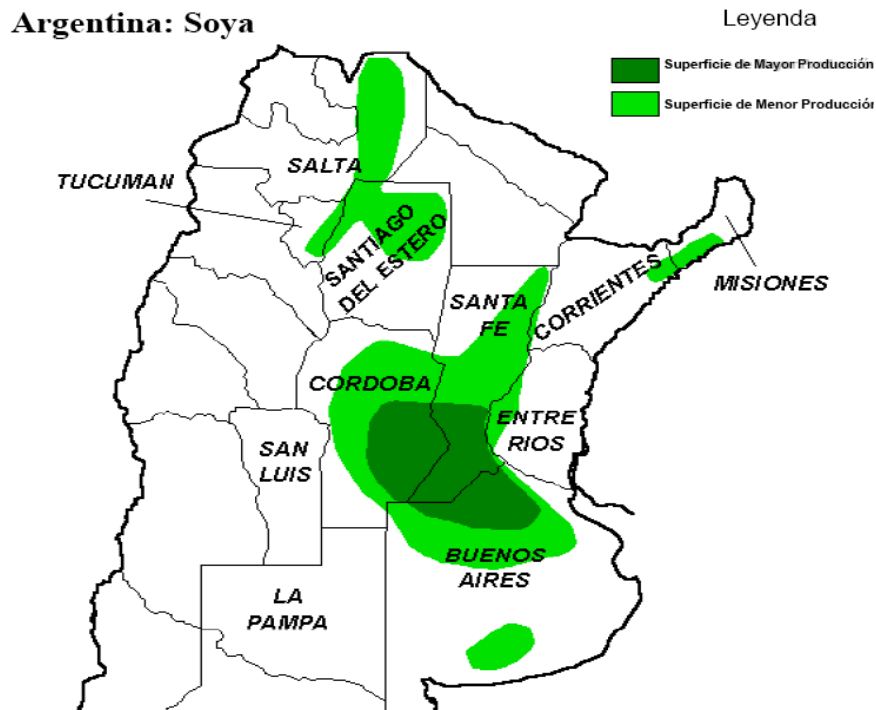
⁸³ Terracini, Gonzalo. *Perspectiva Agrícola Sudamericana*. Estudio realizado para ASERCA, SAGARPA, por FCStone. México, Mayo de 2004. p. 22 y 23.

⁸⁴ Paruelo, J. M. y otros. “Cambios en el uso de la tierra en Argentina y Uruguay. Marcos conceptuales para su análisis.” *En Revista Agrociencia* Vol. 10, núm. 2. Buenos Aires, 2006. p. 3

Producción de soja en las llanuras pampeanas

En Argentina, el territorio que de lleno se ha volcado a producir soja es la región pampeana (ver mapa 7).

Mapa 7
Producción de soja en la región de la pampa



Fuente: SAGARPA. *La evolución económica del sector agrícola de la Argentina*. Coordinación General de Apoyos a la Comercialización. DGO. Ficha técnica número 20. México, 2004, p 11.

Esta región se extiende sobre la cuarta parte del país y comprende el centro y sur de la Provincia de Santa Fe, gran parte de las Provincias de Córdoba y Entre Ríos, el centro y sur de la Provincia de San Luis, la Provincia de La Pampa, propiamente, y la de Buenos Aires. En la última

de estas provincias, se localizan alrededor de 15,400 explotaciones que registran este cultivo, de las 38,000 que existen en todo el país, de acuerdo a datos censales del año 2002.⁸⁵

Producir soja en el valle central de Argentina es un excelente negocio por la relación costo-beneficio. El elevado componente tecnológico es garantía alta productividad con un margen de riesgo controlado; el productor está exento del pago de derechos por el uso de la semilla,⁸⁶ el costo de producción es bajo⁸⁷ en virtud de los factores suelo y salarios, y significa un ahorro considerable en tiempo. El lapso de producción de soja convencional es, a *grosso modo*, de 280 días, mientras la variedad transgénica esta lista en 180 días, aproximadamente. Esto permite alternar con el cultivo de trigo en un sistema de doble

⁸⁵ Bisang, Roberto y Sztulwark, Sebastián. “Tramas productivas de alta tecnología y ocupación. El caso de la soja transgénica en la Argentina.” *En Trabajo, ocupación y empleo. Especialización productiva, tramas y negociación colectiva*. Serie Estudios /4. Ministerio del Trabajo, Empleo y Seguridad Social. Gobierno de Argentina. Buenos Aires, Abril 2006. p. 137. Disponible en: www.trabajo.gov.ar/left/biblioteca/files/estadisticas/toe4_04tramas.pdf Consultada el 15/06/2007.

⁸⁶ La empresa Monsanto no exigió con oportunidad el pago correspondiente al uso del gen o la semilla en ese país, y por consiguiente los productores no están obligados legalmente a pagar de regalías. Este es un conflicto entre la empresa que patentó la semilla y el Gobierno Argentino que aún no se resuelve en definitiva. Esto no sería posible con otros OGM pero si con la soja porque la semilla es autógama, esto es, que su reproducción posterior no altera sus características básicas iniciales.

⁸⁷ El costo promedio es mayor en Argentina que en el sur y norte de Brasil, pero aun así, representa sólo el 84% del costo de producir en Estados Unidos. Terracini, Op. Cit. Diapositiva número 13.

cultivo. El problema es que sus efectos han sido sumamente adversos para los *peones del campo*, nombre con el que se identifica en Argentina a los trabajadores agrícolas asalariados.

La introducción generalizada de la variedad transgénica de soja en los campos argentinos constituye un salto tecnológico en el plano productivo de enorme significado para el ámbito rural y para la sociedad en su conjunto. Con esta innovación se recomponen los lazos de la agricultura con otras ramas económicas (vínculos intersectoriales o encadenamientos), y con los diferentes sectores sociales. Pero además, por sus cualidades intrínsecas, el paquete tecnológico de la soja modificada genéticamente implica:

- a) Reorganizar el proceso productivo en tiempos y ritmos.
- b) Ajustar las labores agrícolas —el proceso laboral en sí— en función de nuevas exigencias.
- c) Y plantear en términos diferentes los vínculos salariales (contrataciones, responsabilidades obreras, remuneraciones, etc.)

Uno de los cambios más notables de esta transición productiva, y probablemente el tema más visitado por los científicos sociales, es la caída del empleo agrario. Esta tendencia, hemos dicho antes, es histórica y regional; mas nunca se habían expulsado del agro tantos trabajadores en tan poco tiempo.

En efecto, a lo largo del siglo XX las innovaciones en la agricultura pampeana —desde las mecánicas y bioquímicas, hasta los agroquímicos de primera generación—, resultaron en menor demanda de trabajadores para las labores del campo. Empero desde la introducción del *sistema de siembra directa* para la producción de granos, el desequilibrio entre oferta y la demanda laboral es más notable.⁸⁸

La siembra directa o *labranza cero* es, en general, un esquema inaccesible para las pequeñas explotaciones, pero ha tenido excelente acogida entre las medianas y grandes explotaciones productoras de cereales y oleaginosas. Este procedimiento es de amplio uso en Estados Unidos y los países sudamericanos, pero en ningún lugar se emplea tanto como en Argentina.

⁸⁸ Neiman, Guillermo y Quaranta, Germán. “¿Trabajo flexible o producción flexible? Sobre los cambios en la organización del trabajo en la agricultura.” *Ponencia presentada en III Congreso ALAST*. México DF, mayo del 2000. p. 13 y 14.

El beneficio mayor de este método es que prescinde de las labores tradicionales en pre-siembra, como araduras y rastrajes, gracias al uso de maquinaria pesada que abre los surcos e implanta la semilla con un movimiento mínimo de la tierra; sin eliminar el rastrojo del cultivo anterior. Ese rastrojo que no se elimina tiene ventajas y desventajas, pero no representa un problema si se mantiene a un nivel positivo para la producción. El procedimiento de siembra directa exige a su vez el suministro previo y posterior del herbicida Roundup Ready (RR) para el control de la maleza, así como de otros plaguicidas. Este herbicida es uno de los más potentes y tóxicos del mercado, por lo que su aplicación está regulada internacionalmente. También se requieren fertilizantes como nitrógeno, urea y azufre.

Los defensores del sistema de labranza cero celebran su perfil conservacionista porque preserva la materia orgánica del suelo. Afirman que reduce la erosión que resulta del laboreo excesivo de la tierra y que previene procesos de oxidación al no exponer la atmósfera interior del suelo a factores ambientales externos. Empero, esas virtudes que son discutibles si se ponen en la balanza los beneficios y perjuicios que

conlleva la difusión del paquete tecnológico en su conjunto.⁸⁹ De lo que no cabe duda es que el procedimiento es eficiente en lo productivo, y que disminuye drásticamente el gasto energético tanto en mano de obra como en consumo de combustibles fósiles.

Se ha calculado que en una explotación que recurre a la siembra directa el ahorro es cercano al 35% en el costo de labores/año, de aproximadamente 25% en maquinaria y 35% más en el uso de tractor.⁹⁰

Y sobre el impacto la incorporación del sistema de siembra directa en el empleo rural, un estudio diagnóstico de Botta y Selis sostiene que:

La disminución de la demanda de mano de obra se expresa en el requerimiento de los tiempos operativos de las labores, de 3 horas/hombre/hectárea para la labranza convencional a 40 minutos/hombre/hectárea para la siembra directa, lo que representa la exclusión de 4 de cada 5 trabajadores, sin que ello represente una mejor retribución para el personal ocupado. Esto trae como consecuencia un menor tiempo de empleo temporal y menor demanda de empleo permanente.⁹¹

⁸⁹ Guido Galafassi sintetiza el estado del debate sobre la sustentabilidad de este cultivo en “La ‘sojización Argentina y la (in)sustentabilidad’ según una interpretación económico-ecológica. Un análisis más que superficial.” *En Revista Theomai*, Número especial invierno, Buenos Aires, 2004. Disponible en: <http://redalyc.uaemex.mx/redalyc/pdf/124/12499311.pdf> Consultado el 17/05/2007.

⁹⁰ Neiman y Quaranta. Op. Cit. p. 14.

⁹¹ Botta, G. y Selis, D. *Diagnóstico sobre el impacto producido por la adopción de la técnica de la técnica de siembra directa sobre el empleo rural. Una recopilación.* CADIR, Buenos Aires, 2003 p. 7. Disponible en: www.unlu.edu.ar/~maqagro/Sd%20Botsels.pdf consultado el 04/06/2007.

Evidentemente, una pérdida absoluta de puestos de trabajo que vigoriza la competencia por las plazas disponibles. Ciertamente es que la introducción masiva de esta tecnología también crea empleos. Pero son escasos respecto a los que se suprimen, corresponden a labores que exigen alguna calificación especial o conciernen a otras categorías de trabajadores, como son los administrativos, supervisores, capacitadores, operarios de maquinaria, agrónomos, etc. Por añadidura, de este personal calificado, una parte cada vez mayor tiende a ser contratada bajo la figura de *contrato de servicios profesionales*. Situando a estos vínculos, formalmente, al margen de las relaciones salariales.

Por su parte, el proceso productivo de la soja RR queda supeditado de principio a fin al componente tecnológico. Pues el ciclo de la planta —sus diferentes estadios de crecimiento— y los factores que han de intervenir en su desarrollo, los marca el diseño genético de la semilla. Y a partir de la cosecha, en su manejo posterior, almacenamiento y traslado, es el parque de maquinaria el que impone el ritmo y condiciones.

Es así que el quehacer del trabajador se ciñe a las tecnologías de proceso y de producto sugeridas por los proveedores de insumos, y para ello requiere capacitación en el uso de plaguicidas, fungicidas y

fertilizantes, pues sus conocimientos tradicionales ya no son útiles. Los insumos los recibe el productor como un “paquete integrado” que se acompaña de servicios de asesoría e indicaciones precisas para su óptimo aprovechamiento. Mejor todavía si la empresa cuenta con un sistema de control y monitoreo del suelo que permita dar preciso seguimiento a su temperatura, humedad y nutrientes; para que los insumos se suministren en el momento oportuno y en las proporciones adecuadas.

Pero no es todo. Con la mecanización de las tareas de siembra, fumigación, cosecha y postcosecha se reduce a su mínima expresión la actividad laboral como energía humana directamente aplicada a la generación de un bien, gracias a las máquinas e implementos de variada potencia, capacidad y versatilidad. Desde los convencionales que buscan adaptarse a las nuevas necesidades del producto, hasta los que incorporan dispositivos tecnológicos de última generación, por ejemplo:

Las sembradoras para siembra directa con sistema de dosificación neumática y calidad de equipamiento para asegurar mayor precisión en la entrega de semilla y fertilizante; las cosechadoras con mayor capacidad trabajo, eficiencia de cosecha y tamaño vinculadas al aumento de escala de las explotaciones agrícolas y cosechas de mayor volumen; a las que se suman los tractores, como parte imprescindible de la siembra y la cosecha, cuyos nuevos modelos han incorporado el sistema hidráulico y la doble tracción con neumáticos de grandes dimensiones, debido a las

condiciones de la siembra directa y al control sobre la compactación del suelo. En algunos casos, el tractor puede tener piloto automático. En el mercado existe, además, equipamiento de alta complejidad como: monitores de siembra, de rendimiento, banderilleros satelitales o GPS.⁹²

La administración de biocidas y la fertilización se puede hacer con una misma pulverizadora de arrastre o autopropulsada, o por vía aérea, en el caso de la fumigación.

El sistema de riego que mayores beneficios ofrece es el *pivot* central fijo o de remolque.⁹³ Este último en particular, reduce en gran medida el costo de irrigación porque el equipo está diseñado para su traslado hacia diferentes áreas de cultivo.

Por supuesto, producir soja en estas condiciones supone elevadas inversiones en insumos, maquinaria y equipo, implementos, servicios profesionales, etc. De ahí que la mayor parte de los productores se vean obligados a apoyarse en los *contratistas*.

⁹² Díaz Rönner, Lucila. “La incorporación de nuevas tecnologías y algunos de sus componentes problemáticos en el modelo agrícola argentino del siglo XXI” en *Revista Theomai*. Número especial. Buenos Aires 2005. Disponible en: http://revista.theomai.unq.edu.ar/numespecial2005/artdiazronner_numesp2005.htm Consultado el 10/08/2007.

⁹³ El *pivot* central es una torre central accionada por un generador o red eléctrica que se adapta a diferentes tamaños de áreas de cultivo, en movimientos circulares.

Los agentes contratistas son una figura tradicional en los campos argentinos.⁹⁴ De hecho, los contratistas de cosecha estuvieron presentes incluso en la etapa previa a la mecanización, cuando el desgranado de los cereales se efectuaba mediante el pisoteo de las espigas por yeguas (a principios del siglo XX). Desde la década de los noventa su modalidad más reconocida y próspera son los *pools de siembra*.⁹⁵ Se calcula que éstos son responsables de cosechar el 75% de los granos que produce el país y de realizar el 60% de las tareas de laboreo, siembra y pulverización. Su impulso en el sector empresarial ha ido a la par del proceso de *sojización* de los últimos años, apoyándose mutuamente, hasta convertirse en uno de los agentes más activos e influyentes del empresariado agrario de ese país.

Ahora mismo, el contratista realiza labores agropecuarias muy diversas a pedido del propietario del suelo. Puede, si así le conviene, adquirir superficie agrícola o pecuaria para trabajarla por su cuenta, y

⁹⁴ Craviotti, Clara. Tendencias en el trabajo agrario y dinámicas familiares. En 5º. Congreso Nacional de Estudios del Trabajo, 5º. Congreso Nacional de Estudios del Trabajo. Buenos Aires, 2001. p. 7. Disponible en: www.aset.org.ar/congresos/5/aset/PDF/CRAVIOTTICLARA.PDF Consultado el 28/03/2007.

⁹⁵ Beloso, Milva. “Fierreros de profesión.” En *Supercampo*, Año XI- N° 138, Buenos Aires, Marzo 2006. Disponible en: www.conarroz.com/pdf/FierreroSuperCampo.pdf Consultado el 6/03/2007.

venderla más tarde. Otra de las formas en que trabaja es arrendando la tierra con posibilidades de pago diversas: monetario o en especie, fijo o proporcional a los resultados.

Se sabe de empresas contratistas que prefieren operar sin activos fijos en forma de superficie agrícola, y en cambio manejan capital en la forma de maquinaria y equipo móvil en grandes cantidades, implementos especializados, insumos, agroquímicos, etc. Por su desarraigo, estas empresas están en condiciones de tomar a su cargo personal especializado para el corto plazo y emplear peones locales sólo por temporadas.⁹⁶ Su singularidad consiste en que se trasladan en cuestión de horas de una explotación a otra, entre provincias, e incluso a países vecinos según se demanden sus servicios. Hasta pueden operar en varias zonas a la vez (operación *multilocal*). Trabajar así reduce riesgos y facilita la desamortización del parque de maquinaria en un lapso relativamente breve, lo que hace posible que estas empresas permanezcan a la vanguardia en innovaciones de todo tipo.

En contra de lo que pudiera esperarse, con este tipo de arreglos productivos no desaparecen los convenios agrarios tradicionales como la

⁹⁶ Bisang y Sztulwark elaboran una tipología de los contratistas en base su acervo productivo y sus funciones. Bisang, R. y Sztulwark, S. Op. Cit. p. 139.

medianería, la aparcería, los arrendamientos rurales o los *contratos accidentales*;⁹⁷ sino que se van moldeando en función de las nuevas exigencias de movilidad, uso intensivo de factores y rotación de capitales.

Al lado de los contratistas, encontramos otros agentes del sector empresarial ligados de diferente modo al agro, que también ganan con las nuevas modalidades productivas: proveedores de insumos industriales, de maquinaria e implementos agrícolas; empresas acopiadoras, de transporte y de servicios profesionales; firmas del complejo agroindustrial; intermediarios financieros y especuladores. Los dos últimos, atraídos por la rentabilidad del sector, han puesto a disposición de los inversionistas del ramo sus recursos y conocimientos mediante instrumentos financieros variados como los fondos comunes de inversión o los fideicomisos.

Lo anterior es prueba del fortalecimiento del capital agrario argentino y de los grandes corporativos agroalimentarios trasnacionales,

⁹⁷ Los contratos accidentales se distinguen de la modalidad legal de *arrendamientos rurales* porque mientras éstos son obligatorios al menos por tres años, los *accidentales* rigen para un máximo de dos cosechas. Bertolasi, Roxana. *Argentina, Estrategia rural. Formas de organización de la producción*. Buenos Aires, noviembre 2004. p. 5 y 6. Disponible en: www.rimisp.cl/getdoc.php?docid=2799 Consultado el 30/11/2006.

frente a un proletariado agrícola mermado cuantitativamente, muy disperso en el aspecto geográfico, y difuso por cuanto a su condición de clase. Y sin lugar a dudas, el factor tecnológico hizo posible dar este nuevo paso en la subordinación del trabajo al capital en la región de la pampa.⁹⁸

El uso generalizado de la biotecnología transgénica, la mecanización de una gran cantidad de tareas agrícolas y el seguimiento computarizado del proceso productivo —entre otras innovaciones—, concurren para suprimir drásticamente el número de puestos de trabajo en los campos sojeros; hasta llevar la exclusión laboral a niveles nunca antes vistos. Esta situación le ha ganado al modelo productivo de soja transgénica el título de “agricultura sin agricultores”.

Pese a ello, o justamente por ello, las prácticas del empresariado rural argentino han pasado a ser un parámetro a seguir para los inversionistas agrarios de todo el continente.

⁹⁸ Sobre el avance temprano del capital en el agro argentino Eduardo Sartelli es una referencia obligada. Se puede consultar por ejemplo “La vida secreta de las plantas: el proletariado agrícola pampeano y su participación en la producción rural (1870 – 1930)” en *Anuario de la Escuela de Historia*, número 17, Facultad de Humanidades y Artes, UNR, Rosario Argentina, 1997. O bien “Ríos de oro y gigantes de acero. Tecnología y clases sociales en la región pampeana” en *Razón y Revolución* número 3. Argentina 1997.

Así es, la eficiencia y rentabilidad del ramo agrícola en este caso particular, no sólo se ve favorecida por suelos de fertilidad notable y una composición de factores que multiplica la capacidad productiva del trabajo; también se beneficia de costos laborales muy bajos. “Bajos no sólo comparándolo con otras ramas dentro del país (de hecho los más bajos), sino también en la misma rama a nivel internacional” de acuerdo a una estimación reciente de Sebastián Cominiello.⁹⁹

Cominiello explica que durante la década de los noventa los salarios de los trabajadores rurales rondaban los 400 pesos argentinos, cuando la paridad con el dólar norteamericano era de 1:1. Por lo que se significaban unos 400 dólares, en tiempos que el promedio salarial se situaba en 900 pesos.

“Es decir que los trabajadores rurales en blanco cobraban un 45% del salario registrado promedio de la economía nacional. A este dato, hay que sumarle que la mayoría de los trabajadores agropecuarios se encontraban, y se encuentran, en negro, lo cual implica percibir cerca del 60% del salario en blanco. En aquel entonces, alrededor de \$260 por mes. En la actualidad, la situación de los salarios en pesos no es muy diferente, sí en dólares. Después de la devaluación, los salarios empezaron a aumentar en pesos pero significaron una baja sustancial en dólares. De esta forma, desde 2002 hasta 2007,

⁹⁹ Sebastián Cominiello. “El ‘campo’, el más explotador” en *Suplemento del Observatorio Marxista de Estadística de El Aromo*, número 42. Publicación mensual del CEIS (Centro de Estudios e Investigaciones en Ciencias Sociales) Argentina, 2008.

los salarios rurales en blanco aumentaron alrededor de un 110%: pasaron de \$536 a \$1.095 respectivamente. Actualmente existen 1.300.000 trabajadores rurales de los cuales 323.000 están registrados, es decir el 24.8%. Por lo tanto, el obrero que está en negro cobra un poco más que la mitad del que está en blanco, o sea \$500. Ahora bien, el salario registrado del trabajador rural constituye hoy día el 52% de la media del salario registrado que se ubica en \$2.075. De este modo, aún si el capitalista tiene al obrero rural en blanco (cosa que en la mayoría de las veces no ocurre) sigue contando con un plus en la ganancia frente a sus pares de otras ramas.¹⁰⁰

Si bien en Argentina los costos salariales promedio (esto es, considerando todas las ramas económicas) son mayores que en otros países de América Latina, tratándose de costos salariales agropecuarios la ventaja comparativa es amplia. Pues apreciados en dólares, los salarios de los trabajadores del campo son muy inferiores a los Brasil y México, dos competidores directos cuando se trata de atraer inversiones extranjeras:

Al capitalista agrario argentino, un obrero le resulta, en dólares, un 62% más barato que un obrero en México y un 58% más barato que en Brasil. Pese a todo, el costo es más alto que China, que tiene los costos más baratos del mundo, que en el caso del campo son de U\$S74,9 por mes (...). “El campo” argentino es uno de los más explotadores no sólo a nivel nacional, sino a escala global. Un beneficio que corre tanto para los grandes capitalistas, como para los medianos y

¹⁰⁰ Ibid. P. 1

pequeños “chacareros”, aunque algunos quieran hacerlos pasar por aliados de la clase obrera.¹⁰¹

Con estas evidencias, se puede concluir que el avance del capital en la República Argentina ha legado en cuestión de unos pocos lustros, avances macroeconómicos que vienen a confirmar su sitio de potencia agroexportadora, pero también ha sido la causa de la profundización de la precariedad en el trabajo asalariado agrario. Esta inequidad, en un escenario natural tan pródigo como la pampa argentina constituye un retroceso de orden social y político, que paradójicamente se corresponde con el avance del capital global.

Que las inversiones que propician el despojo territorial, la erosión de los suelos y la expulsión masiva de los trabajadores sean de procedencia nacional o extranjera sí importa para efectos de reconocer a quien corresponde dictar las reglas del juego. Pero el hecho de que el capital nacional sea subsidiario del segundo en la expansión de la frontera agrícola para el cultivo de soja transgénica, o viceversa, no es relevante en términos de la correlación entre el trabajo y el capital.

¹⁰¹ Ibid. P. 1

This document was created with Win2PDF available at <http://www.win2pdf.com>.
The unregistered version of Win2PDF is for evaluation or non-commercial use only.
This page will not be added after purchasing Win2PDF.

CONCLUSIONES

Con la convicción de que los asalariados de la agricultura no ha sido un problema de investigación atendido con suficiencia por la sociología rural, y por ser un tema que con frecuencia escapa al interés de la sociología del trabajo, en esta tesis nos planteamos profundizar en el conocimiento de este sector laboral en el subdesarrollo latinoamericano durante las últimas tres décadas.

Una revisión bibliográfica preliminar nos sugería que sobre el trabajador rural —y propiamente agrario— todo estaba dicho, al dar por sentado el carácter precario y flexible de esta ocupación; al admitirse tácitamente que la dinámica salarial agraria transcurre en sincronía con la del sector industrial; y al trasladar mecánicamente al análisis de lo agrario conceptos y categorías pensadas para el ámbito del trabajo

urbano. No obstante, encontramos algunos hechos que nos movían a cuestionar estas percepciones y a pensar en un sentido distinto. Es así como surgen las principales las interrogantes que atraviesan este documento:

1. ¿Es válido afirmar que en la esfera del trabajo agrario transcurren procesos semejantes los del ambiente laboral urbano industrial durante las últimas décadas del siglo XX?

2. ¿Es posible identificar en este periodo histórico una tendencia a la flexibilización del trabajo asalariado agrario?

3. La flexibilidad que comúnmente se atribuye al empleo agrario y el carácter precario de esta ocupación ¿son el producto de la aplicación de las políticas neoliberales en el campo?

4. ¿Basta explicar la dinámica de la relación capital-trabajo en el medio urbano industrial para dar cuenta de la evolución de los nexos salariales en el agro?

A todas las cuestiones anteriores respondimos inicialmente en sentido negativo. Y enseguida, aferrándonos a algunos indicios y otras tantas certezas establecimos como hipótesis de trabajo que durante las tres últimas décadas del siglo XX el desenvolvimiento de la relación

capital-trabajo en la actividad agrícola latinoamericana no guarda semejanza con la trayectoria de los nexos salariales de tipo urbano-industrial. Las razones son fundamentalmente de orden estructural o productivo, pero tienen su correlato en el plano político y social.

Desde esta consideración, se propone que una interpretación rigurosa de la dinámica salarial agraria en el periodo en cuestión, debe partir de un reconocimiento de las asimetrías históricas y de contenido entre el despliegue del capitalismo industrial y el carácter tardío del capitalismo agrario en la región.

Y justamente porque la difusión y penetración de los vínculos salariales en la agricultura no se corresponde temporalmente con su referente industrial, es que rechazamos la idea de que los procesos de flexibilización y precarización laboral en el agro se derivan del despliegue de las políticas neoliberales, como ocurre en las zonas urbanas. Recordemos aquí que la flexibilización y precarización del empleo son señalados por la generalidad de los analistas sociales, como los cambios más importantes del mundo del trabajo en tiempos de neoliberalismo.

Los cuatro apartados temáticos en que se organizó este trabajo resultaban necesarios para corroborar nuestras afirmaciones. Y puesto que la hipótesis implicaba establecer contrastes y marcar distancia entre el acontecer laboral agrario y el del sector de la transformación, lo primero que se hacía necesario era clarificar lo que en este último escenario ocurría. Así que nos dimos a la tarea de reconocer desde el enfoque de la Economía Política crítica y en base a su acervo conceptual, las tendencias en el mundo del trabajo urbano, comenzando en los años que siguen a la segunda guerra mundial.

La revisión de esta etapa en la historia latinoamericana —en el primer capítulo de este escrito— nos dio elementos suficientes para argumentar que el *patrón salarial* que predomina en la región entre las décadas de los cincuenta y sesenta en las urbes, se va transformando a raíz de la última gran crisis capitalista: el esquema salarial remunerativo, estable y con certidumbre, adscrito al régimen productivo *ford-taylorista*; va cediendo su lugar a un modelo salarial flexible, asociado a paradigmas productivos y organizacionales que se contraponen a la rigidez del *fordismo*.

Para demostrar esta transición en el patrón salarial y su impacto sobre la condición laboral y de vida del trabajador urbano, propusimos captar los vínculos salariales en su integridad; esto es, reparar en cada una de sus cuatro dimensiones. Fue preciso hacer esta proposición teórica porque del análisis precedente habíamos concluido que numerosas investigaciones del acontecer laboral reciente, ponderan en exceso las incidencias y desequilibrios del mercado de trabajo. Ciertamente la dimensión del problema lo amerita, pero al concentrarse en la esfera de la circulación los análisis pasan por alto otros momentos o dimensiones que son inherentes al vínculo salarial:

1. *El proceso de producción en sí* que se despliega en función del componente tecnológico; pues este último marca los tiempos y la intensidad en el aprovechamiento de los factores productivos —incluida la mano de obra—. Aquí es particularmente significativo el *proceso de trabajo* como momento de creación de valor.

2. *El acto o sucesión de actos en que se pactan los términos de la compra-venta de la fuerza de trabajo*, es decir, los esquemas contractuales de los que se derivan los derechos y las obligaciones de las partes involucradas.

3. *El mercado de trabajo* o esfera de la circulación mercantil, como espacio donde se enfrentan intereses antagónicos y necesidades diversas; así como las instituciones formales e informales que lo regulan.

4. *El nivel de la reproducción de la fuerza de trabajo*. Referido a las tensiones que atañen a la reposición de la energía laboral cotidiana, a la reproducción —biológica y social— de la familia obrera y al reemplazo generacional de la clase trabajadora.

Siguiendo los cambios que registra la relación salarial urbano-industrial en cada uno de estos rubros, constatamos una tendencia al deterioro o precarización de la condición obrera, como consecuencia de la introducción de una amplia gama de *flexibilidades*: interna, externa, funcional, orgánica, cualitativa, numérica, contractual, horaria, jurídica, salarial, etc.

Al pasar revista a los discursos políticos y razonamientos científicos que abogan por la flexibilización en el trabajo, pusimos en evidencia que el desplazamiento del patrón salarial de posguerra hacia parámetros flexibles se justificó en la necesidad de generalizar el uso de nuevas tecnologías y métodos modernos de gestión de mano de obra, para multiplicar la productividad del trabajo y contribuir al progreso social.

Cuando en realidad el hecho atiende a los requerimientos del capital en crisis, para su proceso de rehabilitación; pues la *capacidad de adaptación* que se impone al obrero deberá redundar en la reducción del tiempo de trabajo necesario (o salario) para acrecentar el tiempo de trabajo excedente (o plusvalor). Por ello, el tránsito de un paradigma tecnológico-productivo presumiblemente *rígido* (ford-taylorista) hacia modalidades *flexibles* (o pos-fordistas) no es en sí mismo lo relevante socialmente; importa porque es el medio que allana la migración de un patrón salarial que ofrecía al obrero la posibilidad de vivir de su salario, a otro, donde esta posibilidad es incierta.

Desde el escenario anterior afirmamos categóricamente que, a diferencia de la agricultura, en el espacio urbano-industrial los procesos de flexibilización y precarización laboral sí *se emprenden sobre la base de un patrón de relación salarial previo* donde: a) las regulaciones institucionales están claramente definidas; b) existe estabilidad, certidumbre y protección para el trabajador; c) se garantiza un piso básico de derechos laborales, y d) el trabajador negocia en colectivo con su empleador bajo la supervisión del Estado.

La situación anterior no se asemeja en absoluto con la rama agrícola, pues la certidumbre laboral no se registró por lo general en el trabajo agrario en los años que siguen a la segunda posguerra, como quedó demostrado en el segundo capítulo.

Cómo podríamos identificar un patrón salarial estable en la agricultura del que se desprenda un proceso de flexibilización, si hasta la década de los setenta la relación capital-trabajo en el campo no constituía el vínculo productivo predominante; y en cambio, el trabajo campesino o familiar sí ocupaba el lugar protagónico en la base productiva de la mayoría de los países de la región.

Datos de diferentes fuentes estadísticas institucionales, como la CEPAL, nos permitieron corroborar que en Latinoamérica la conformación del proletariado agrario es un proceso tardío y muy prolongado en el tiempo. Tardío si se le compara con el desenvolvimiento de estos mismos vínculos en el sector urbano-industrial. Y prolongado porque se remonta en sus orígenes a la segunda mitad del siglo XIX, pero se encuentra inconcluso un siglo después.

En el mismo sentido, referencias históricas muy variadas fueron útiles para acreditar que el sistema de hacienda-latifundio persiste en

Latinoamérica más allá de la primera mitad del siglo XX. Así que, mientras el proletariado urbano-industrial latinoamericano se fortalecía animado por la lucha obrera internacional y sus conquistas sociales durante la fase *sustitutiva de importaciones*, el capitalismo agrario no prosperaba con el mismo vigor. Precisamente porque el segmento capitalista del campo no estaba en condiciones de fungir como principal proveedor de la demanda agroalimentaria, el productor familiar fue una pieza clave en esta fase expansiva del capitalismo.

Desde luego que el Estado buscó apurar la difusión del capitalismo agrario por diferentes vías, pero la proletarización rural no se consumó: faltó impulso y agresividad a la incipiente burguesía agraria; la inversión privada fue escasa en el sector si se compara con la inversión pública y el subsidio estatal en esos años; el aumento en la productividad del trabajo y el suelo fue magro pesar de la revolución verde; la producción crece principalmente por la ampliación de la frontera agrícola y menos por razones de productividad; la ganancia extraordinaria que se permitían aquellos que acaparaban las mejores tierras no fueron un incentivo la innovación; el proteccionismo atenuó relativamente la competencia e hizo posible que los diferentes tipos de productores tuvieran participación

en los mercados. Por otra parte estaban las políticas de apoyo al productor familiar como freno a la expulsión laboral.

También en ese periodo, advertimos que los vínculos salariales agrarios se sirven indirectamente de la producción de tipo campesina; pues si la remuneración al trabajo ha sido históricamente menor a las de otros sectores, y si el trabajo asalariado agrícola es *originalmente precario*, se debe en gran medida a que la reproducción cotidiana del trabajador y el reemplazo generacional de la fuerza de trabajo dependen sólo en parte del salario. De ahí inferimos que las relaciones salariales agrarias no se precarizan como resultado del ajuste estructural; ni a consecuencia del neoliberalismo en la agricultura, o como resultado del cambio de un paradigma productivo. Estos vínculos son *precarios de origen* porque el capitalismo agrario regional se articuló estructuralmente a formas de producir ajenas al capital. En ese sentido la precariedad es uno de sus rasgos congénitos; un rasgo que en las últimas décadas tiende a profundizarse.

Tal era la situación del agro en torno a la década de los setenta, cuando se abre camino el esquema de crecimiento basado en los agronegocios y las agroexportaciones. Apuntamos en el tercer capítulo

que este esquema participa de lleno de las intenciones y los discursos de la globalización, pero adquiere un significado muy distinto para las relaciones capitalistas en las urbes y las de la agricultura. Pues mientras para en el primer espacio conlleva un deterioro generalizado de las condiciones de empleo, de trabajo y de reproducción de la fuerza laboral; para el segundo implica dar un paso adelante en el desenvolvimiento y penetración del capital agrario.

Tras varios decenios de neoliberalismo en la agricultura las relaciones salariales agrarias se consolidan, en cuanto pasan a ser vínculo que ocupa el lugar central en la creación del valor y como nexo social predominante.

La burguesía agraria —auspiciada directamente por el sector público— es responsable directo del crecimiento de la producción y de la productividad en la fase de los agronegocios. De ésta depende también la expansión del comercio y la evolución de los precios; tanto si se trata de su reducción, como de sus altibajos por la especulación o manipulación de los mercados.

En este periodo (1970-2005) la ocupación agraria propiamente asalariada está alcanzando nuevas regiones y cultivos. Y dado que este

proceso transcurre en paralelo con la crisis de la economía campesina, podemos afirmar que el trabajo asalariado ha pasado a ocupar el lugar más importante como generador de la riqueza agraria regional. De hecho, el aumento numérico de los asalariados rurales no es por sí mismo significativo, pues se conoce que los emprendimientos agrarios altamente tecnificados no generan empleo en grandes cantidades; pero sí aumenta su importancia como proporción de la ocupación total. Especialmente si se considera la mano de obra que está siendo expulsada desde las explotaciones familiares.

Dos factores más intervienen de forma decisiva en esta consolidación del proletariado rural. Primero, un cambio radical en las instituciones para la asignación eficiente de los factores productivos, pues sólo así el capital podría aspirar al control sectorial, con o sin la apropiación privada del suelo. Y en segundo lugar, un cambio en el paradigma tecnológico de la revolución verde a la biotecnología.

Cierto que la penetración del capital es más notable en aquellas naturalmente privilegiadas, o las que por alguna razón pueden habilitarse para fines de cultivo desafiando a la vocación natural de los suelos y el clima. Por eso en el capítulo cuatro nos planteamos conocer de la

experiencia de algunas zonas agrícolas del subcontinente, seleccionadas por su elevada productividad y competitividad en los mercados internacionales.

A través del estudio de la problemática laboral en el Valle de San Quintín en Ensenada Baja California (México), en el Valle de Copiapó y la Provincia de Cachapoal en Chile, y en la región pampeana Argentina, corroboramos el avance del proceso de asalarización agraria. Tanto en el sentido de difusión geográfica como por el aumento de su presencia en cultivos donde antes no existía, o era incipiente.

Asimismo, en los casos analizados comprobamos que el proceso de consolidación del proletariado rural transcurre al impulso de capitales nacionales y extranjeros (y no exclusivamente agrarios); con el apoyo resuelto del Estado; sobre la base del despojo territorial; apurando la ruina del pequeño productor capitalista y empobreciendo a la población rural. Y con frecuencia, el proceso también opera en detrimento de la riqueza natural y el equilibrio del ecosistema en los espacios en que se instala. Particularmente la descomposición campesina, acentuada con las políticas neoliberales agropecuarias, *ha sido eficaz en cuanto libera trabajadores susceptibles* de incorporarse a los nuevos polos de

exportación agrícola.

Seguramente hubiera sido más enriquecedor abundar en otras experiencias regionales, o profundizar en los casos abordados, pero para efectos de la comprobación de la hipótesis consideramos que resultaba suficiente, ya que las evidencias empíricas obtenidas nos permitieron ratificar que:

I. En el proceso de asalarización de la agricultura latinoamericana, el modelo de los agronegocios y el neoliberalismo fungen como detonadores.

II. En el contexto regional siguen siendo de gran importancia los factores de orden laboral, natural e institucional como estrategias para la competitividad de las empresas agroexportadoras.

III. La especialización productiva es la opción que mejor permite aprovechar al máximo todos los recursos productivos, incluida la fuerza de trabajo.

IV. En las zonas analizadas, no obstante el éxito las empresas exportadoras, la condición de vida y de trabajo del asalariado rural es precaria. Sin embargo esa precariedad del trabajo asalariado agrario no puede atribuirse al neoliberalismo porque existía con anterioridad. Y en

las empresas recién constituidas, los vínculos salariales son, desde el primero momento, precarios.

V. En los espacios donde capital penetró con anticipación las contradicciones sociales son más acentuadas, y su manifestación más contundente es el desalojo laboral por la elevada composición orgánica de capital.

VI. En la agricultura y en la industria existen prácticas que son comunes en la organización laboral y uso de la fuerza de trabajo; pero en el agro no se registra un proceso de flexibilización como tal, desde que no existe previamente un modelo de relación salarial estable que le preceda.

VII. En la agricultura, como en la industria, se experimentó el tránsito de un paradigma productivo y tecnológico a otro. Pero el proceso no tiene correspondencia con el paso del *fordismo* al *posfordismo* en la industria porque en la agricultura el *fordismo* como tal nunca tuvo lugar. No ocurrió ni en su acepción de fórmula de organización científica del trabajo asociada al taylorismo, ni como régimen de acumulación articulado a un patrón salarial estable y con certidumbre para el trabajador.

VIII. Las semejanzas en el uso de recursos productivos científico-tecnológicos entre la agricultura y la industria, no deben confundirnos; pues la tecnología es sólo el factor en que se apoya el capital en sus diferentes propósitos. Y si en el caso de las economías urbano-industriales fue un elemento central para introducir la flexibilización y propiciar la precarización del trabajo asalariado; en el agro el recurso sirvió, en cambio, para someter al trabajo al capital, sumarlo a su lógica productiva y culminar un proceso de asalarización postergado por largo tiempo.

Agregaremos finalmente, que el rezago en la constitución y difusión de los nexos salariales en el agro latinoamericano es un factor que los científicos sociales de lo rural no consideran en sus análisis, cuando en realidad este debe ser el punto de partida.

This document was created with Win2PDF available at <http://www.win2pdf.com>.
The unregistered version of Win2PDF is for evaluation or non-commercial use only.
This page will not be added after purchasing Win2PDF.

BIBLIOGRAFÍA

- Acosta Reveles, Irma Lorena. *Influencia del neoliberalismo en la dialéctica del campesinado. Experiencia de México*. Ed. LVII Legislatura del Estado de Zacatecas y Maestría en Ciencia Política. Zacatecas, México, 2003. 103 p. Disponible en: www.eumed.net/libros/2006b/ilar/index.htm
- Acosta Reveles, Irma Lorena. “Reproducción precaria en los hogares mexicanos, un marco de referencia.” En *Revista Observatorio de la Economía Latinoamericana*, número 86. Grupo Eumed.net, Universidad de Málaga, España. Octubre 2007. 26 p. Disponible en: www.eumed.net/cursecon/ecolat/mx/2007/ilar.htm
- Agacino Rafael y Echeverría Magdalena, *Flexibilidad y condiciones de trabajo precarias. Programa de Economía del Trabajo, PET. 1995. Santiago de Chile. 225 p.*
- Aquevedo S., Eduardo. “Reestructuración, flexibilidad y trabajo en América Latina” en *Revista Papeles de Población*, número 26, octubre-diciembre del 2000. México. Pp. 89-107. Disponible en: <http://redalyc.uaemex.mx/redalyc/pdf/112/11202604.pdf>
- Alfaro, María Inés. “El mercado de trabajo citrícola en Tucumán, ¿Un espacio para la constitución de actores sociales dinámicos en el agro argentino? Ponencia Presentada En el Tercer Congreso de la Asociación Latinoamericana de Sociología del Trabajo. Argentina. 2000.
- Álvarez Lozano, Luis J. (Coord.), *Un mundo sin trabajo*. Ed. Dríada, México, 2003. 215 p.
- Allamand, Miguel. “Recursos Humanos en la agricultura. Trabajar con la mano de obra.” En *Agronomía y forestal*,” Revista de extensión de la Facultad de agronomía e ingeniería forestal. Número 29. Pontificia Universidad Católica de Chile. Santiago de Chile, julio 2006. p. 5-10 Disponible en: www.uc.cl/agronomia/c_extension/Revista/Ediciones/29/mano_obra.pdf
- Amorín, Carlos. “Paraguay: campesinos sin tierra, sin agua y sin cielo”, en *Fondo documental del Foro Mundial sobre la Reforma Agraria (FMRA)*. España, 2004. Disponible en: www.rebellion.org/sociales/040523amorin.htm
- Antunes, Ricardo, *¿Adios al trabajo? Ensayo sobre la metamorfosis y la centralidad en el mundo del trabajo*, Colección Biblioteca Latinoamericana de Servicio Social, Cortez Editora, Brasil, 2001. 176 p.

- Aparicio Susana y Roberto Benencia. “Empleo Rural en la Argentina. Viejos y Nuevos Actores Sociales en el mercado de trabajo”. *Ponencia presentada en el seminario Empleo rural en tiempos de flexibilidad*. Buenos Aires. 1997.
- Aparicio, Susana; Berenguer, Paula y Rau, Víctor. “Modalidades de intermediación en los mercados de trabajo rurales de Argentina. En *Cuadernos de Desarrollo Rural*, número 053. Pontificia Universidad Javeriana de Colombia. Bogotá, 2004. Pp. 59-79.
- Appendini, Kirsten. “La perspectiva de género en la teoría económica y en los estudios de desarrollo” En *Revista Umbrales*, número 11. Revista del Posgrado en Ciencias del Desarrollo CIDES-USMA. México, Septiembre, 2002. Pp. 131-162.
- Arroyo Alejandro, Jesús y Salvador Berumen Sandoval (Comps.). *Competitividad, implicaciones para las empresas y regiones*. Universidad de Guadalajara, UCLA. México, 2003. 520 p.
- Arroyo Sepúlveda, Ramiro, “Los excluidos sociales del campo” en *Revista Estudios Agrarios* número 17, México, mayo-agosto del 2001. P. 105-124.
- Arruda Sampaio, Plinio. “La reforma agraria en América Latina, una revolución frustrada”. En *Revista OSAL* número 16 Año 6, Argentina, enero-abril. 2005. Pp. 15-22.
- ASERCA, *Consideraciones económicas y políticas para el sector agropecuario en 2003*. Grupo GEA, México, 2003. Disponible en www.infoaserca.gob.mx/ponencias/1
- Astorga Lira, Enrique. *Mercado de trabajo rural en México. La mercancía humana*, Editorial Era. México, 1985. 127 p.
- Astorga Lira, Enrique. “Más campesinos, más proletarios” en *Revista Mexicana de Sociología*, Año XLVII, número 3. IIS-UNAM. México, julio-septiembre de 1985. Pp. 99-114.
- Banco Mundial. *Land policy in Growth and Poverty Reduction*. Copublication of World Bank and the Oxford University Press, Washington D.C. 2003. 286 p. Disponible en: www-wds.worldbank.org/external/default/WDSContentServer/IW3P/IB/2003/08/08/000094946_0307250400474/additional/310436360_20050007001644.pdf

- Banco Mundial. “El papel de la tierra en el desplazamiento forzado”, Capítulo 2 de *Colombia: Una política de tierras en transición. Documento elaborado por el Banco Mundial*. CEDE.2004-29, Universidad de los Andes. 2004. Pp. 25-42.
- Barcena, Alicia; Katz, Jorge; Morales César y Schaper, Mariane, (2004). *Los transgénicos en América Latina y el Caribe: un debate abierto*. Libros de la CEPAL número 78. División de Desarrollo Sostenible y Asentamientos Humanos de la CEPAL. Santiago de Chile. 396 p.
- Barrón, María Antonieta. “Jornada de trabajo, ahorro y remesas de los jornaleros agrícolas migrantes en las diversas regiones hortícolas de México, Canadá y España” en *Revista Análisis Económico* número 46, volumen XXI, México, Primer cuatrimestre del 2006. Pp. 95-116.
- Barrón, Antonieta y Sifuentes, Ema Lorena (Coords.). *Mercados de trabajo rurales en México. Estudios de caso y metodologías*. Ed. UAN y Facultad de Economía UNAM. México. 1997. 232 p.
- Barrón, María, Antonieta. “Jornaleros agrícolas, nuevos y viejos fenómenos”, en Quintana, Roberto Diego (Coord.). *Investigación social rural, buscando huellas en la arena*. Editorial Plaza y Valdés, México, 2000. Pp.187-196.
- Barrón Pérez, Antonieta; Sifuentes, Ema Lorena y Hernández Trujillo, J. Manuel. *Apertura económica en las frutas y hortalizas de exportación en México. Un acercamiento al estudio de la segmentación de los mercados de trabajo*. Ed. UAN, Nayarit. México, 2002. 232 p.
- Bartra, Roger, *Estructura agraria y clases sociales en México*. Serie Popular Era e IIS/UNAM. México. 1974. 182 p.
- Bassols, Mario (Coord.), *Campo y ciudad en una era de transición. Problemas, tendencias y desafíos*. Ed. Casa Abierta al Tiempo y UAM-I. México. 1994. 281 p.
- Baudron, Silvia y Gerardo, Alejandro. Los asalariados agropecuarios en Argentina: Apuntes para el conocimiento de su problemática. Serie Estudios e investigaciones. Ministerio de Economía, SAGPyA y PROINDE. Buenos aires 2003. 39 p.
- Beccaria, Luis y Galin, Pedro, “Competitividad y regulaciones laborales”, en *Revista de la CEPAL* número 65, Santiago de Chile, agosto de 1998.

- Bendini, Mónica, Murmis, Miguel y Tsakoumagkos, Pedro (Comp.). *El campo en la Sociología actual. Una perspectiva latinoamericana*, Ed. La Colmena, Buenos Aires, 2003, 383 p.
- Bendini, Mónica y Steimbrger, Norma Graciela. “Empresas agroalimentarias globales: trayectoria de la empresa líder de frutas frescas en argentina”, *Trabajo presentado en XXIV International Congreso of Latin American Studies Association (LASA)*. Marzo 27-29 Dallas Texas. 2003.
- Benencia, Roberto y Quaranta, Germán. “Reestructuración y contratos de medianería en la región pampeana Argentina” en *Revista Europea de Estudios Latinoamericanos y del Caribe*. Número 74, abril 2003, CEDLA, Ámsterdam. Pp. 65-83. Disponible en: www.cedla.uva.nl/60_publications/PDF_files_publications/74RevistaEuropea/74RobertoBenencia_y_GermanQuaranta.pdf
- Benencia Roberto y Quaranta Germán. “Mercado de trabajo y relaciones sociales: la conformación de trabajadores agrícolas vulnerables” en *Sociología del Trabajo*, nueva época, número 58, Ed A. Siglo XXI de España Editores. España. 2006. Pp 83-113.
- Bengoa, José. “25 años de estudios rurales” en *Revista Sociologías* no. 10, Año 5. Porto Alegre, Brasil. 2003. pp. 36-98. Disponible en: www.scielo.br/pdf/soc/n10/18716.pdf
- Berdegú, Julio, Campaña, Pilar y otros. *El FIDA en América Latina y el Caribe: Lecciones de 25 años e ideas para el futuro*. México, Publicado por FIDAMÉRICA. Roma, Italia. 2003. 72 p.
- Berdegú, Julio; Reardon Thomas y Escobar, Germán. *Empleo e ingreso rural no agrícola en América Latina y el Caribe*. Banco Interamericano de Desarrollo Washington D.C. 23 p. Disponible en: www.iadb.org/sds/doc/RUR_JBerdegue_s.pdf
- Bertolasi, Roxana. Argentina, Estrategia rural. Formas de organización de la producción. Buenos Aires, noviembre 2004. 91 p. Disponible en: www.rimisp.cl/getdoc.php?docid=2799
- Bidaseca, Karina; Gras, Carla y Mariotti, Daniela. “Las transformaciones del mercado de trabajo en el escenario rural: viejos y nuevos procesos de negociación”, *trabajo presentado en el II Congreso de la Asociación Latinoamericana de Sociología del Trabajo (ALAST)*. Buenos Aires, 2000. 27 p.

- Bisang, Roberto y Sztulwark, Sebastián. “Tramas productivas de alta tecnología y ocupación. El caso de la soja transgénica en la Argentina.” *En Trabajo, ocupación y empleo. Especialización productiva, tramas y negociación colectiva*. Serie Estudios /4. Ministerio del Trabajo, Empleo y Seguridad Social. Gobierno de Argentina. Abril 2006. Buenos Aires. P. 115-152. Disponible en: www.trabajo.gov.ar/left/biblioteca/files/estadisticas/toe4_04tramas.pdf
- Bocco, Adriana “Reestructuración productiva y flexibilidad laboral en el sector vitícola de la Provincia de Mendoza” *Ponencia presentada en el 6º Congreso Nacional de Estudios del Trabajo: Los trabajadores y el trabajo en la crisis*. Buenos Aires, 13 al 16 de agosto del 2003. 25 p.
- Bonnet, Alberto R., “Leyendo la ‘globalización’ políticamente”, en *Comunidad Virtual de Gobernabilidad*, Chile, 2005. Disponible en: www.gobernabilidad.cl/modules.php?name=News&file=article&sid=761
- Botta, G. y Selis, D. *Diagnóstico sobre el impacto producido por la adopción de la técnica de la técnica de siembra directa sobre el empleo rural. Una recopilación*. CADIR, Buenos Aires, 2003. 9 p. Disponible en: www.unlu.edu.ar/~maqagro/Sd%20Botsels.pdf
- Boyer, Robert (Comp.), *La flexibilidad del trabajo en Europa*, Ed. Ministerio del Trabajo y Seguridad Social e España, Madrid, 1987.
- Braverman, H. *Trabajo y capital monopolista. La degradación del trabajo en el siglo XX*. Ed. NT, México. 1975. 513 p.
- Bronstein, Arturo S. *Pasado y presente de la legislación laboral en América Latina*. Publicado por la OIT Costa Rica, Junio de 1998. Disponible en: www.oit.or.cr/oit/papers/pasado.shtml
- Bustelo, Eduardo. "Hood Robin: ajuste y equidad en América Latina", en Bombarolo, Félix y Caride, Horacio (comp.) *Pobreza y modelos de desarrollo en América Latina*, FICONG / IDE Banco Mundial, Buenos Aires, 1993. 28 p. Disponible en: www.iin.oea.org/Hood_Robin_Eduardo_Bustelo.pdf
- Buxedas, Martín “Exclusión social y mercado de trabajo.” *Presentación al Seminario Exclusión Social, Territorio y Empleo*. Publicado por el Centro Interdisciplinario de Estudios sobre el Desarrollo, Uruguay, 2002. P. 3. Disponible en: www.ciedur.org.uy/Publicaciones/bajar/0802MB.pdf
- Calvacanti, Josefa S. B. y Bendini, Mónica. “Hacia una configuración de trabajadores agrarios en la floricultura de exportación de Brasil y Argentina” en

Giarraca, Norma (Comp.) *Una nueva ruralidad en América Latina*. Ed. CLACSO-ASDI. Buenos Aires. 2001. Pp. 339-362.

Campillo, Marcia y De la Garza T., Enrique. “¿Hacia dónde va el trabajo humano?” en *Nueva Sociedad* Número 157 Septiembre-Octubre 1998. Pp. 34-53. Disponible en: www.nuso.org/upload/articulos/2710_1.pdf

Campos Ríos, Guillermo, “Los rostros opuestos del mercado de trabajo”, en *Revista Aportes*, de la Facultad de Economía-BUAP, vol/año VI, núm. 018, México, septiembre-diciembre de 2001. P. 141-148.

Castel, Robert. *La metamorfosis de la cuestión social. Crónica del asalariado*, Ed. Paidós, Buenos Aires, 1997.

CEDEM (Centro de Estudios para el Desarrollo de la mujer). *Empleo y condiciones de trabajo en la producción de uva de exportación en el Valle de Copiapó*. Proyecto financiado por F. N. D. R. Santiago de Chile. 2005. 190 p.

CEPAL, *Statistical Yearbook for Latin America*. CEPAL. Santiago de Chile, 1981. 727 p.

CEPAL. “Senderos tecnológicos y apertura de los mercados agrícolas en América Latina y el Caribe” en *Cuadernos de la CEPAL* Número 76. Santiago de Chile, 1995. 29 p.

CEPAL, *Anuario estadístico para América Latina y el Caribe 2003*. Disponible en www.eclac.cl/publicaciones/Estadisticas/4/LCG2224PB/p1_1.pdf

CEPAL. “Empleo e ingresos rurales no agrícolas en América Latina”, en *Serie Seminarios y Conferencias* Núm. 35, Unidad de Desarrollo Agrícola, Santiago de Chile, 2004.

CEPAL. *Panorama 2005. El nuevo patrón de desarrollo de la agricultura en América Latina y el Caribe*. CEPAL-Naciones Unidas. Santiago de Chile. 2005. 142 p.

CEPAL. *Información básica del sector agropecuario. Subregión Norte de América Latina y el Caribe, 1990-2005*. Santiago de Chile, 2006. 293 p.

CEPAL, síntesis del *Panorama social de América Latina 2006*. Preparado por la División de Desarrollo Social y la División de Estadística y Proyecciones Económicas de la CEPAL. p. 24 Disponible en: www.paraguaycontralapobreza.org/www/images/stories/documentos/informe%20sobre%20pobreza%20-%20cepal.pdf

- CEPAL / FAO, “La apertura económica y el desarrollo agrícola en América Latina y el Caribe” en *Cuadernos de la CEPAL* número 81. Publicado por CEPAL y Naciones Unidas. Santiago de Chile, 1997.
- CEPAL / IICA. *Panorama de la agricultura de América Latina y el Caribe 1990-2000*, Publicado por CEPAL e IICA. Santiago de Chile, 2002. 220 p.
- CERAI, Centro de Estudios Rurales y de Agricultura Internacional. *Memorias del Foro Mundial de Reforma Agraria*, realizado del 5 al 8 de diciembre del 2005 en Valencia España, 2006. 194 p.
- Cervantes Zavala, María Alejandra y Durán Parra, Miguel Ángel. “El impacto del Tratado del Libre Comercio en el sector hortofrutícola en México (1988-2002)” en *El Cotidiano*, año/vol. 20, número 132. UAM-Azc. México, julio-agosto 2005. Pp. 106-116.
- Cetré Castillo, Moisés, “Comercio internacional y normas laborales”, en *Revista Comercio Exterior*, número 10, Vol. 48, México, Octubre de 1998.
- Chauvet, Michelle y González, Rosa Luz. “Globalización y estrategias de grupos empresariales agroalimentarios de México” en *Revista Comercio Exterior*, diciembre 2001, México Pp. 1079 a 1088.
- Chauvet, Michelle y Massieu, Yolanda. “La influencia de la biotecnología en la agricultura Mexicana. Estudio de caso” en *Revista Economía, Teoría y Práctica*. Nueva época, número 6, 1996. México. Disponible en: www.azc.uam.mx/publicaciones/etp/num6/a7.htm
- Chavarría, Hugo y Sepúlveda, Sergio. “Factores no económicos de la competitividad” en *Competitividad de la agricultura: Cadenas agroalimentarias y el impacto del factor localización espacial*. Serie Cuadernos Técnicos/IICA, No. 18. San José Costa Rica, 2001. Disponible en: www.grupochorlavi.org/php/doc/documentos/181.pdf
- Chávez Ramírez, Paulina Irma, “Flexibilidad en el mercado laboral: orígenes y concepto”, *Aportes*, Revista de la Facultad de Economía-BUAP, año VI, núm. 17, México, mayo-agosto de 2001.
- Chonchol, Jacques. *Sistemas Agrarios en América Latina. De la Etapa prehispánica a la modernización conservadora*. Editorial FCE. Santiago de Chile 1994. 445 p.
- Chonchol, Jacques. “Más allá del ajuste en América Latina y el Caribe, Desarrollo rural”, en *Revista electrónica Hoja a Hoja* números 12 y 13. Santiago de Chile,

2003. Disponible en: www.maela.net.org/hoja_a_hoja/rev_13/9_desarrollo_rural.htm

Chonchol, Jacques. “Globalización, pobreza y agricultura familiar en América Latina”. En CERAI, *Memorias del Foro Mundial de Reforma Agraria*, 5 al 8 de diciembre, Valencia España. 2004. Pp. 41-47.

CIEPAC. “Comercio con justicia para las Américas”, *Agricultura, Inversiones y Propiedad Intelectual, tres razones para decir no al ALCA*. Oxfam Briefing Paper núm. 37. 2003. Disponible en www.oxfam.org/es/files/pp210103_37_FTAA.pdf/download

CLOC. *La realidad rural de Chile*. Confederación de trabajadores forestales de Chile. Santiago de Chile, 2002. Disponible en: http://movimientos.org/cloc/show_text.php3?key=270

CLOC. *Comentario sobre la política de tierra y desarrollo rural del Banco Mundial*. 2004. Disponible en: http://movimiento.org/cloc/show_text.php?Key=2714

Cocco, Guisepe y Vercellone, Carlo, “Los paradigmas sociales del posfordismo”, *Globalización, Revista mensual de economía, sociedad y cultura*, agosto de 2002. Disponible en www.recci.net/globalizacion/2002/fg271.htm

Cominiello, Sebastián. “El ‘campo’, el más explotador” en *Suplemento del Observatorio Marxista de Estadística de El Aromo* núm. 42. Publicación mensual del CEIS (Centro de Estudios e Investigaciones en Ciencias Sociales), Argentina 2008. 1 p. Disponible en: www.razonyrevolucion.org/textos/Sebaaromo42.pdf

Convenio La Juventud. “Agricultura: dobles estándares y pobreza”, Publicado por *América Latina en Movimiento (ALAI)* 2003/05/30. 3 p. Disponible en: www.alainet.org/active/show_text.php3?key=3878

Corchuelo, Alberto; Escobar, Jaime y García, Diego. “Los procesos de ajuste en los mercados rurales de trabajo” en *Documento de Trabajo* Número 4, Centro de Investigaciones y Documentación Socioeconómica, Colombia, 1990, Disponible en: <http://bibliotecavirtual.clacso.org.ar/ar/libros/colombia/cidse/doc4.pdf>

Craviotti, Clara. “Tendencias en el trabajo agrario y dinámicas familiares.” En 5°. *Congreso Nacional de Estudios del Trabajo*, 5°. Congreso Nacional de Estudios del Trabajo. Buenos Aires, 2001. 19 p. Disponible en: www.aset.org.ar/congresos/5/aset/PDF/CRAVIOTTICLARA.PDF

De Grammont, Hubert C., *Asalariados agrícolas y sindicalismo en el campo mexicano*. Juan Pablos Editores, México. 1986. 238 pp.

- De Grammont, Hubert C., "Algunas reflexiones en torno al mercado de trabajo en el campo latinoamericano" en *Revista Mexicana de Sociología*, Vol. 54, No. 1 IIE-UNAM. México, 1992. Pp. 49-58
- De Grammont, Hubert C. (Coord.), *Empresas, reestructuración productiva y empleo en la agricultura mexicana*. Ed. Plaza y Valdés. México, 1999. 342 p.
- De Grammont, Hubert y Lara Flores, Sara María. "Jornaleros agrícolas y migración temporal", *En Revista Este País*, n° 148, México, julio 2003. Pp. 63-68.
- De la Barra A., Rodrigo y Holmberg F., Germán. Comportamiento económico y productivo de sistemas campesinos en condición de excedentaria y subsistencia: estudio de caso. En *Agricultura Técnica*, vol. 60, no.1, Chile, 2000. p. 52-61.
- De la Garza T., Enrique (Comp.) *Los retos teóricos de los estudios del trabajo en el siglo XXI*, Colección Grupos de trabajo CLACSO, Buenos Aires, 1999. 200 p. Disponible en: www.clacso.org/wwwclacso/espanol/html/libros/garza1/lgrupo1.html
- De la Garza Toledo, Enrique. "Epistemología de las Teorías sobre Modelos de Producción" en De la Garza Toledo (Comp.), *Los retos teóricos de los estudios del trabajo en el siglo XXI*, Colección Grupos de trabajo CLACSO, Buenos Aires, 1999.
- De la Garza Toledo, Enrique. *La formación socioeconómica neoliberal. Debates teóricos acerca de la reestructuración de la producción y evidencia empírica para América Latina*. Coed. Casa abierta al tiempo y Plaza y Valdés Editores. México 2001. 202 p.
- De la Garza Toledo, Enrique. *Los dilemas de los nuevos estudios laborales en América Latina*. Ponencia presentada en la Primera Reunión subregional de ALAST. Cochabamba, Bolivia, 14 de noviembre del año 2002. 32 p. Disponible en: <http://docencia.izt.uam.mx/egt/congresos/bolivia.pdf>
- De la Garza T., Enrique y Pries, Ludger. "Trabajo y trabajadores en el cambio social en América Latina, En *Revista entre Polis y Mercado*, UAM-I. 2001. 35 p. Disponible en: <http://docencia.izt.uam.mx/egt/publicaciones/articulos/trabajotrabajadores.pdf>
- De la Maza, Gonzalo y Vicherat, Daniela. *Situación socioeconómica y temporal de los jóvenes temporeros (VI Región)*. Informe Final de Investigación. CINTERFOR, OIT. Santiago de Chile 1998. 91 p.

- Del Valle, María del Carmen y Solleiro, José Luis (Coords.). *El cambio tecnológico en la agricultura y las agroindustrias en México*. Ed. S. XXI e IIES de la UNAM. México. 1996. 208 p.
- Del Valle Rivera, María del Carmen (Coord.). *El desarrollo agrícola y rural en el tercer mundo en el contexto de la mundialización*. Ed. Plaza y Valdés Editores, IIES y UNAM. México, 2004. 621 p.
- Sebastián, Luis. *La pobreza en Estados Unidos*. Centro de Estudios Cristianismo i Justícia Fundació Lluís Espinal Número 85, Septiembre 1998. 25 p. Disponible en: www.fespinal.com/espinal/lilib/es85.rtf
- Díaz Rönner, Lucila. “La incorporación de nuevas tecnologías y algunos de sus componentes problemáticos en el modelo agrícola argentino del siglo XXI” en *Revista Theomai*. Número especial. Buenos Aires 2005. Disponible en: http://revista.theomai.unq.edu.ar/numespecial2005/artdiazronner_numesp2005.html
- Dirven, Martine, “El empleo agrícola en América Latina y el Caribe: Pasado reciente y perspectivas”, *Serie Desarrollo Productivo* núm. 43. CEPAL-ONU. Santiago de Chile, 1997.
- Dirven, Martine, “El papel de los agentes en las políticas agrícolas, intenciones y realidades”, *Revista de la CEPAL* núm. 68, Santiago de Chile, agosto de 1999. P. 171-186.
- Dirven, Martine. *Alcanzando las metas del milenio: una mirada hacia la pobreza rural y agrícola*, Serie Desarrollo Productivo núm. 146. Publicado por la CEPAL Santiago de Chile, 2004. 57 p.
- Dirven, Martine. “El empleo rural no agrícola y la diversidad rural en América Latina”, en *Revista de la CEPAL* número 83, Santiago de Chile, agosto 2004. Pp. 49-69.
- Dirven, Martine. “El futuro de la agricultura familiar: Las grandes líneas del debate a nivel mundial y el estado de la situación en América Latina. Trabajo presentado en Seminario Internacional Desafíos para entender el presente y futuro de la agricultura familiar campesina. Santiago de Chile, 3 y 4 de octubre 2006. Disponible en: www.rlc.fao.org/prior/desrural/interag/pdf/dirven.ppt
- Duncan, Kenneth y Rutledge, Ian (Comp.). *La tierra y la mano de obra en América Latina*, Ed. Fondo de Cultura Económica/Serie de Economía. México, 1977. 550 p.

- Duryea, Suzanne; Jaramillo, Olga y Pagés, Carmen. “Los mercados de trabajo en América Latina en los noventa: Descifrando la década” en *Revista Asturiana de Economía*, RAE número 24, año 2002. Banco Interamericano de Desarrollo (BID) España. P. 65-81. Disponible en: www.revistaasturianadeeconomia.org/raepdf/24/P65-82.pdf
- Edwards, Richard. *Las transformaciones de la fábrica en el siglo XX*. Alianza editorial, Madrid, 1982.
- Enobi, Paul N. “Perú, Reforma agraria dura de sembrar” en *Fondo documental de Foro Mundial sobre la Reforma Agraria*, 2004. Disponible en www.fmra.org/archivo/enobi.pdf
- Esser, Klaus et. Al. “Competitividad sistémica: nuevo desafío para las empresas y la política” en *Revista de la CEPAL*, número 59. Santiago de Chile, Agosto 1996. Pp. 39 a 52.
- Estrada, Daniela. “América-Latina: Agricultura familiar persistente y frágil.” Nota de prensa sobre el Seminario Internacional Desafíos par entender el presente y futuro de la agricultura familiar campesina” en *Tierramérica, medio ambiente y desarrollo*. Octubre del 2006. Disponible en: www.tierramerica.org/2006/1007/noticias3.shtml
- European Comission. *Employment in Europe 2005 Recent Trends and Prospects*. Employment & European Social Fund. Bruselas, 2005. 75 p. Disponible en: http://ec.europa.eu/employment_social/employment_analysis/eie/eie2005_chap1_en.pdf Consultado el 13/10/2007
- FAO. *Arrendamiento de tierras en América Latina: Una alternativa de Acceso a la tierra para los pobres rurales. Análisis de la legislación de trece países y evidencia empírica de Estudios de caso en cuatro países de la Región*, Oficina Regional de la FAO para América Latina y el Caribe, Santiago de Chile, 2002. 35 p.
- FAO, *Base de Datos sobre Gasto público en los campos latinoamericanos*. Oficina Regional de la FAO para América Latina y el Caribe. 2005. Disponible en: www.rlc.fao.org/prior/desrural/gasto/temas.htm
- Fernández Castaño, Gabriel. “El porvenir del trabajo. Tendencias y contradicciones”, en Julio Anguita y Armeni, Rittana. *El libro de las 35 horas*. Editorial El viejo topo, España, 2001. Versión electrónica disponible en: www.izquierdaunida.es/Publicaciones/Libro35Horas/libro35h1.htm

- Fielding. A. J. "Migration and the new spatial division of labour". Comunicación presentada en *Contemporary studies of migration. Symposium on population geography*. Septiembre de 1983. Pp. 173- 180.
- Figuroa Sepúlveda, Víctor Manuel, *Reinterpretando el subdesarrollo. Trabajo general, clase y fuerza productiva en AMÉRICA LATINA*. Ed. Siglo XXI. México, 1986. 228 p.
- Figuroa Sepúlveda. Víctor M. 1996. "Origen, contenido y formas de la sobrepoblación ampliada en América Latina", *Working Papers in International Development*. No. 96.12. International Development Studies, Saint Mary's University, Canadá. 55 p.
- Figuroa Sepúlveda, V. Manuel. "América Latina: La actualidad del imperialismo, la actualidad de la crítica", en Figuroa, V. Manuel, (Coord.) *América Latina en la crisis del patrón neoliberal de crecimiento*. México, Coed. Tribunal Superior de Justicia de Zacatecas y Unidad Académica de Ciencia Política UAZ. México. 2003. Pp. 13-45.
- Flores de la Vega, Margarita. "La agricultura en América Latina: situación y perspectivas", en *Revista Estudios Agrarios* Número 12, Mayo-agosto. México, 1999. Pp. 225-248.
- Fossati, Felipe; Aspiroz; José Ramón, y Mendoza, Yanina, *Panorama laboral de América Latina 1998*, Universidad de los Trabajadores de América Latina, Venezuela, 1998.
- Fritscher Mundt, Magda, "El tema agrícola en las disputas multilaterales: fracasos de la OMC" en Del Valle, Rivera, María del Carmen (Coord.), *El desarrollo agrícola y rural del tercer mundo en el contexto de la mundialización*. México. Coed. IIES de la UNAM, Plaza y Valdés, México, 2004.
- Fujii, Gerardo. "Apertura comercial y empleo agrícola en México 1993-1998", en *Momento Económico*, México, 2001. Pp. 45-56.
- Fundación Famer. *Mercado de Berries en Chile: Situación actual y perspectivas*. Santiago de Chile, 2005. 85 p. Disponible en: www.sitec.cl/DOC/berries.pdf
- Galafassi, Guido. "La 'sojización Argentina y la (in)sustentabilidad' según una interpretación económico-ecológica. Un análisis más que superficial." En *Revista Theomai*. Número especial invierno. Universidad Nacional de Quilmas, Buenos Aires, 2004. 4 p. Disponible en: <http://redalyc.uaemex.mx/redalyc/pdf/124/12499311.pdf>

- Gálvez Pérez, Thelma. “Para reclasificar el empleo: lo clásico y lo nuevo” en Cuadernos de Investigación número 14. Dirección del Trabajo, Gobierno de Chile. Santiago de Chile, 2001. 85 p. Disponible en: www.dt.gob.cl/documentacion/1612/articles-62884_cuad_investig_1.pdf
- García-Huidobro, Guillermo. “La capacidad generadora de empleo productivo de la economía chilena” *Serie Reformas Económicas número 31, de la CEPAL*, Santiago de Chile, 1999. 62 p.
- García Pascual, Francisco. “Balance del sector agrario latinoamericano en las dos últimas décadas (1980-2002): el ajuste estructural permanente en la era de la globalización” *Ponencia presentada en el Tercer Congreso Europeo de Latinoamericanistas: Cruzando Fronteras en América Latina*, Organizado por CEDLA-CEISAL. 2 al 6 de julio. Ámsterdam, 2002.
- García Salazar, José Alberto y Omaña Silvestre, José Miguel. “Fuentes de crecimiento del empleo agrícola en el norte de México” en *Revista Frontera norte*, volumen 13, número 25, enero-junio del 2001. México.
- Garduño, Everardo. “De migrantes, indígenas e indigenistas: San Quintín 15 años después” *Revista de Antropología Iberoamericana (AIBR)*, número 31, Universidad Autónoma de Baja California, 2003. Disponible en: www.plazamayor.net/antropologia/boant/articulos/SEP0301.html
- Ghai, Dharam. Trabajo decente, concepto e indicadores. *Revista Internacional del Trabajo*, vol. 122, núm. 2. Oficina Internacional del Trabajo, OIT. Ginebra, Suiza. 2003. Pp. 125-160. Disponible en: www.oit.org/public/spanish/support/publ/revue/download/pdf/ghai.pdf
- Giarraca, Norma (Comp.). *Una nueva ruralidad en América Latina*. Ed. CLACSO-ASDI. Buenos Aires, 2001. 382 p.
- González, María Candelaria “Flexibilización de las relaciones laborales, una perspectiva teórica posfordista” en *Gaceta Laboral*, No. 1, vol. 12, Maracaibo, abril 2006. Pp. 33-68. Disponible en: www.serbi.luz.edu.ve/pdf/gl/v12n1/art_03.pdf
- González Regidor, Jesús. “Innovación tecnológica en la agricultura y acumulación de capital: un análisis crítico de la revolución verde” en *Revista de Estudios Agrosociales*, número 142, España, 1987. Pp. 7-30. Disponible en: www.mapa.es/ministerio/pags/biblioteca/revistas/pdf_reas/r142_01.pdf
- Gordillo, Gustavo y Boening, Frank. *El acceso a la tierra en América Latina en la década de los noventa*. Documento de trabajo para la II Conferencia Electrónica:

Reformas Agrarias y Mercados de Tierras, organizada por el Grupo Chorlavi del 17 de Julio al 30 de Agosto. 2000. Disponible en: www.grupochorlavi.org/php/doc/documentos/acceso.html

Gorz, André, *Metamorfosis del trabajo. Búsqueda de sentido. Crítica de la Razón económica*, Madrid: Sistema, España, 1991.

Grupo de los viernes del CSO El Palomar. *Crítica del trabajo (asalariado)*. Disponible en: www.motivados.org/werec2003/txt/trabajo0.html

Gutman, Graciela. “Dinámicas agroalimentarias y empleo agrícola. Un enfoque sistémico. *En revista Latinoamericana de Estudios del Trabajo*, año 6, núm. 12, Argentina, 2000.

Hernández Laos, Enrique, Garro, Nora y Llamas, Ignacio. *Productividad y mercados de trabajo*, Ed. Casa Abierta al Tiempo, México, 2000. 267 p.

Hernández Rodríguez, María Cristina. “Incertidumbre y expectativas de los trabajadores temporeros agrícolas jóvenes (Chile)”, *ponencia presentada en Congreso ALAS*. Arequipa Perú, 2003.

Hernández Trujillo, José Manuel. “Regulación salarial en el campo mexicano” en *Revista Análisis Económico* número 43, volumen XX, primer cuatrimestre del 2005. México. Pp. 327-342.

Herrera, Adriana. “Mercados de tierras en América Latina: su dimensión social”. *Acervo documental del Departamento de Desarrollo Sostenible de la FAO en línea*, 1996. Disponible en www.fao.org/sd/SPdirect/LTan0003.htm

Herrera Ruiz, Adriana. *Trabajadores agrícolas temporales en la frontera Guatemala-México*. Tercera Conferencia Internacional Población del Istmo Centroamericano, Costa Rica, 2003. 23 p.

Hiedrich, Pablo y Oliveira, Glauco. “Negociaciones entre MERCOSUR y la Unión Europea” en *La Chronique des Amériques No. 30, del L’Observatoire des Amériques*. Centro de Estudios Internacionales y Mundializaciones (CEIM), Québec Montreal, 2005. Disponible en: www.ameriques.uqam.ca/pdf/Chro_0530_Heidrich.pdf

Hirsch, Joachim, “¿Qué es la globalización?”, *Revista Realidad Económica* núm. 147, Instituto Argentino para el Desarrollo Económico, Argentina, 1997. P. 7-17.

Iglesias, Gerardo y Celiberti, Ariel. “Trabajadores rurales en América Latina: entre la exclusión y la construcción de Alternativas”, en OIT. *Trabajo Decente en la*

- Agricultura, Educación Obrera* 2003/2-3, Números 131 y 132. Ginebra Suiza. Pp. 17 a 22.
- Iranzo, Consuelo. “Estrategias de gestión de mano de obra en América Latina” en *Papeles de Población*, número 015. UAEM. México, enero-marzo de 1998. Pp. 9-37. Disponible en: <http://redalyc.uaemex.mx/redalyc/pdf/112/11201502.pdf>
- Kautsky, Karl. *La cuestión agraria*. Edit. Siglo Veintiuno Editores. 4^a edición. México. 1981.
- Kay, Cristobal en *El sistema señorial europeo y la hacienda latinoamericana*. Ed. Serie Popular Era. 1980. 140 p.
- Kay, Cristobal. “Latin America’s Exclusionary Rural Development in a Neo-Liberal World”. *Ponencia presentada en el seminario de la Latin American Studies Association (LASA)*. 17 a 19 de abril, Guadalajara, México. 1997. 22 p.
- Kay, Cristóbal, “Chile’s neoliberal agrarian transformation and peasantry. En *Journal of Agrarian Change*, vol. 2, No. 4, Oxford, October 2002. Pp. 464-501. Disponible en: [www.alasru.org/textos/KayJOAC2\(4\)2002.pdf](http://www.alasru.org/textos/KayJOAC2(4)2002.pdf)
- Klein, Emilio. *El impacto heterogéneo de la modernización agrícola sobre el mercado de trabajo*” PREALC/OIT. Santiago de Chile, 1985.
- Klein, Emilio. *El Empleo Rural no Agrícola en América Latina*. PREALC. Agosto, N° 364. 1992.
- Klein, Emilio. “El mundo del trabajo rural” En *Nueva Sociedad* número 124, marzo abril. Venezuela, 1993. Pp. 72-81. Disponible en: www.nuso.org/upload/articulos/2222_1.pdf
- Köler, Holm-Detlev y Wannöffel, Manfred, *Los sindicatos en América Latina ante los desafíos del neoliberalismo*, Fundación Friedrich Ebert en Bonn, Alemania.
- Kremerman, Marco. *Explorando tres sectores productivos: Salmonicultura Call Center y agroexportación*. Observatorio Laboral. Central Unitaria de Trabajadores (CUT), Santiago de Chile, 2006. 61 p. Disponible en: www.clasecontraclase.cl/scripts/documentos-descargar.php?id=241
- Labra M., Armando, *Políticas de empleo*, Cuadernos de Grandes Tendencias Políticas Contemporáneas, publicado por la Coordinación de Humanidades, UNAM, México, 1986.

- Lara Flores, Sara M. *El rostro femenino del mercado de trabajo rural en América Latina* (Coord.) Ed. Unrids / Nueva Sociedad, Caracas, 1995. 230 p.
- Lara Flores, Sara M. “Características del empleo rural en el umbral del siglo XXI” en *revista Momento Económico*, número 92. México, julio-agosto de 1997. Pp. 30 a 34.
- Lara Flores, Sara M. *Nuevas experiencias productivas y nuevas formas de organización flexible del trabajo en la agricultura mexicana*. Ed. Juan Pablos Editor-Procuraduría Agraria. México, 1998.
- Lara Flores, Sara María. “Criterios de calidad y empleo en la agricultura latinoamericana: un debate con el posfordismo”, en De Grammont, Hubert C. (Coord.). *Empresas, reestructuración productiva y empleo en la agricultura mexicana*. Coed. Plaza y Valdés-Instituto de Investigaciones Sociales, UNAM. México, 1999. P. 311-342.
- Lara Flores, Sara M. “Análisis del mercado de trabajo rural en México en un contexto de flexibilización”, en Giarraca, Norma (Comp.) *Una nueva ruralidad en América Latina*. CLASO-ASDI. Buenos Aires, 2001. Pp. 363-382. Disponible en: <http://168.96.200.17/ar/libros/rural/flores.pdf>
- Lara Flores, Sara M. “Capítulo 16. El trabajo en la agricultura: Un recuento sobre América Latina” en De la garza Toledo, Enrique (Coord.). *Teorías sociales y estudios del trabajo. Nuevos enfoques*. México, 2006. Editorial Anthopos, UAM-I Pp. 488-523. Disponible en: http://docencia.izt.uam.mx/egt/publicaciones/libros/teoria_social/cap16.pdf
- Leibovich, José; Nigrinis, Mario y Ramos, Mario. *Caracterización del mercado laboral rural en Colombia*. Bogotá, abril 2006. Publicado por el Banco de la República de Colombia, Disponible en: www.banrep.gov.co/docum/ftp/borra408.pdf Consultado el 08/10/2007.
- Lenin, Vladimir I. *El desarrollo del capitalismo en Rusia. El proceso de formación del mercado interior para la gran industria*. Editorial Progreso, Moscú. 1974. 695 p.
- Lenin, Vladimir I. *El imperialismo, fase superior del capitalismo*. Editorial Progreso, Moscú. 1976.
- Lenin, V.I. *Teoría de la cuestión agraria*. Editorial Cultura Popular. México. 1976. 135 p.

- Lerda, Francisco Omar. "Salarios y ejercito de reserva en el campo mexicano" en Moguel Julio, Rubio Blanca y otros. *Ensayos sobre la cuestión agraria y el campesinado*. Juan Pablo Editor. México, 1981. Pp. 163-186.
- Lobe, Jim. "Ecuador: El infierno del banano" *En Periódico digital Tierramérica, Medio Ambiente y Desarrollo*. 2005. Disponible en: www.tierramerica.net/2002/0428/noticias2.shtml
- Lódola, Agustín y Fossati, Román. *Servicios agropecuarios y contratistas en la Provincia de Buenos Aires*. Universidad Nacional de La Plata y Dirección Provincial de Estadística de la Provincia de Buenos Aires, 2003. 24 p. Disponible en: www.aiep.org.ar/espa/anales/PDF_03/Lodola_Fossati.pdf
- López Limón, Mercedes Gema. "Trabajo infantil y migración en el Valle de San Quintín, Baja California" Trabajo presentado en *Foro Invisibilidad y conciencia: Migración interna de niños y niños jornaleros agrícolas en México*. 26 y 27 de Septiembre del 2002. 19 p. Disponible en: www.uam.mx/cdi/foroinvisibilidad/trabajo/sanquintin.pdf
- Lóyzaga de la Cueva, Octavio, "El cambio y la flexibilidad de la legislación laboral en la recomposición del capitalismo", *Revista Alegatos* núm. 27, México, mayo/agosto de 1994.
- Macías Macías, Alejandro. "Enclaves agrícolas modernos: El caso del jitomate mexicano en los mercados internacionales" En *Revista Región y Sociedad* vol. XV, número 26, de El Colegio de Sonora. México. 2003. P. 103-151. Disponible en: <http://lanic.utexas.edu/project/etext/colson/26/4macias.pdf>
- Marañón Pimentel, Boris. "Agroexportación no tradicional en El Bajío, México. Mercados de trabajo, competitividad y equidad". *Ponencia presentada en Congreso Asociación Latinoamericana de Sociología (ALAS)*. Arequipa Perú, 2003.
- Martínez Novo, Carmen. "Agricultura de exportación y etnicidad en la frontera México-Estados Unidos" en *Revista Debate Agrario* número 51. Quito, Ecuador diciembre 2000. Disponible en: www.dlh.lahora.com.ec/paginas/debate/paginas/debate10.htm
- Martínez Valle, Luciano. "Trabajo flexible vs banano boyante" *Trabajo presentado en la 1ª. Reunión Subregional de ALAST*. Cochabamba Bolivia. 2002.
- Martínez Valle, Luciano. "Trabajo flexible en las nuevas zonas bananeras de Ecuador" en Korovkin, Tanya (Comp.) *Efectos sociales de la globalización*.

Petróleo, banano y flores en Ecuador. CEDIME / Abya, Yala, Quito, Ecuador. 2004.

Marx, Carlos. *El Capital. Crítica de la Economía Política*. Ed. FCE. Decimocuarta reimpresión México. 1979. Tres tomos.

Marx, Carlos. *Elementos fundamentales para la crítica de la Economía Política (Grundrisse) 1857-1858*. Biblioteca del pensamiento socialista núm. 3. Siglo XXI editores. 10ª Edición. México. 249 p.

Marzaroli, Silvio. “Los campesinos frente a los desafíos del siglo 21” Pliego de propuestas del Comité de Coordinación del Encuentro Mundial Campesino, COPROFAM. Uruguay, 2002. 31 p.

Marín, Juan Carlos. “Los asalariados rurales en Chile” en *Revista Latinoamericana de Sociología*. Volumen V, número 2. Página 317-341. Buenos Aires, 1969. Pp.

Massieu Trigo, Yolanda. “Comercio bilateral, biotecnología aplicada y TLC: la guerra del tomate”, en *Economía Informa*, No. 25, Ed. FE-UNAM, octubre 1996. 13p.

Massieu Trigo, Yolanda. “Estrategias empresariales globales y agroexportaciones mexicanas: ahora el tequila” en *Revista el Cotidiano*, año/vol. 6, número 099, UAM-Azc. México, enero febrero del 2000. Pp. 103-112.

Maza, Octavio. “El trabajo, una nueva lectura desde los procesos de precarización” en *Polis: Investigación y análisis sociopolítico y psicosocial*, número 4, vol. 2. UAM-I. México, 2004. Pp. 91-112. Disponible en: <http://redalyc.uaemex.mx/redalyc/pdf/726/72620405.pdf>

Maza, Octavio “Reflexiones en torno a la construcción subjetiva derivada del trabajo precario” *Ponencia presentada en el V Congreso AMET: Trabajo y reestructuración. Los retos del nuevo siglo*. Querétaro, México, 2006. 12 p.

Medel Julia y Riquelme Verónica, “Trabajadoras de la fruticultura: Género, salud y precariedad” en Agacino Rafael y Echeverría Magdalena, *Flexibilidad y condiciones de trabajo precarias*. Programa de Economía del Trabajo, PET. 1995. Santiago de Chile. Pp. 183-211.

Mendes Pereira, João Márcio. The World Bank’s contemporary agrarian policy: aims, logics and lines of action. Versión condensada de *ponencia presentada en el grupo de trabajo “Desarrollo Rural, globalización y crisis”, del XXV Congreso de la Asociación Latinoamericana de Sociología*, en Porto Alegre, Brasil. 2005. Disponible en: www.landaction.org/gallery/WBcontemporaryAgrarianPolicy3.pdf

- Miguel Velasco, Andrés E. y Heredia González, Armando. “Regiones, competitividad y desarrollo en México”, en *Problemas del Desarrollo*, Revista Latinoamericana de Economía, Vol. 5, Núm. 138, julio-septiembre. México, 2004. Pp. 11-31.
- Mingo, Elena. “Estrategias laborales de las mujeres asalariadas en el sector primario. El caso de las trabajadoras del Valle de Uco Provincia de Mendoza. Argentina”, *trabajo presentado en el VII Congreso de ALASRU en Quito, Ecuador, 2006*. Disponible en: www.alasru.org/cdaldasru2006/04%20GT%20Elena%20Mingo.pdf
- Montenegro Gómez, Jorge y Thomas Júnior, Antonio. “La actualidad del conflicto entre el capital y el trabajo en el medio rural brasileño”, en *Revista electrónica de Geografía y Ciencias Sociales*. Scripta Nova. Universidad de Barcelona, España, 2002.
- Montes Urday, Alipio. “Mercado laboral y asalariados agrícolas en la región de Arequipa”, en Dancourt, Oscar; Meyer, Enrique; y Monge, Carlos (Eds.). *V Seminario Nacional SEPIA, Perú: El problema agrario en debate*. Lima, 1994. Pp. 201-220. Disponible en: www.sepia.org.pe/web/publicaciones/coleccion/text.shtml?x=667
- Mora Salas, Minor. “Ajuste y empleo: Notas sobre la precarización del empleo asalariado” en *Revista de Ciencias Sociales (Cr)*. Año/vol. II núm. 108. Universidad de Costa Rica. San José, Costa Rica 2005. Pp. 27-39. Disponible en: <http://redalyc.uaemex.mx/redalyc/pdf/153/15310803.pdf>
- Moreno Mena, José. “Agricultura avanzada, trabajadores pobres” *Ponencia presentada en el 3er. Congreso Nacional de Sociología del Trabajo “Globalización y Trabajo: tendencias hacia el siglo 21” Puebla México, 20 al 25 de noviembre del 2000. 20 p.*
- Morett Sánchez, Jesús C. y Cosío Ruiz, Celsa. *Los jornaleros agrícolas en México*. Ed. Diana-Universidad Autónoma de Chapingo. México, 2004. 222 p.
- Müller, Geraldo y otros. *Estado, estructura agraria y población. El caso de Brasil*. Ed. Terra nova. México, 1980.
- Murphy, Sophia. “Concentrated market power and agricultural trade” en *Ecofair trade dialogue, Discussion papers* No. 1. Heinrich Böll Foundation. Berlin, Agosto 2006. 41 p.
- Naranjo González, Mario Alberto. “Innovación y desarrollo tecnológico: Una alternativa para los agronegocios”, *En Revista Mexicana de Agronegocios*, número 14. Universidad Autónoma de la Laguna, Torreón, México, Enero-junio, 2004. Pp. 237-250. Disponible en: <http://redalyc.uaemex.mx/redalyc/pdf/141/14101408.pdf>

- Neffa, Julio César. “Crisis y emergencia de nuevos modelos productivos”, en De la Garza Toledo, Enrique (compilador), *Los retos teóricos de los estudios del trabajo en el siglo XXI*, Colección Grupos de trabajo CLACSO, Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales, Buenos Aires 1999. Disponible en www.clacso.org/wwwclacso/espanol/html/libros/garza1/lgrup01.html
- Neiman, Guillermo y Quaranta, Germán. “¿Trabajo flexible o producción flexible? Sobre los cambios en la organización del trabajo en la agricultura.” *Ponencia presentada en III Congreso ALAST*. México D.F., mayo del 2000. 24 p.
- Neiman, Guillermo y Quaranta, Germán. “Reestructuración de la producción y flexibilidad funcional del trabajo agrícola en Argentina” *En Revista Latinoamericana de Estudios del Trabajo*. Año 6, núm. 12, Argentina, 2000.
- Neiman, Guillermo; Bardomás, Silvia y Quaranta, Germán. “Auge, y declinación del trabajo asalariado en la región pampeana argentina.” Trabajo presentado en el XIII Economic History Congress, Buenos Aires, 22 al 26 de julio, 2002. 16 p. Disponible en: <http://eh.net/XIIICongress/cd/papers/52Bardom%El%NeimanQuaranta38.pdf>
- Neiman, Guillermo; Bardomás Silvia; Berger, Matías y otros. *Los asalariados del campo en la Argentina. Diagnóstico y políticas*. PROINDER y Secretaría de Agricultura, Ganadería, Pesca y Alimentos. Buenos Aires, Argentina. 2006. 228 p.
- Noticias Obreras, “Geografía del ‘trabajo informal’”, en *Globalización, Revista mensual de economía, sociedad y cultura*, octubre de 2002. Disponible en <http://rcci.net/globalizacion/2002/fg287.htm>
- Ocampo, José Antonio. “América Latina en la economía mundial en el siglo XX largo” en *El trimestre económico* núm. 284, Vol. LXXI, México, 2004. Pp.725-786. Disponible en: <http://redalyc.uaemex.mx/redalyc/pdf/313/31328401.pdf>
- Ocampo, José Antonio y Parra, María Ángela. “Los términos de intercambio de los productos básicos en el siglo XX” en *Revista de la CEPAL* 79. Santiago de Chile, 2003. Pp. 7-35.
- ODEPA (Oficina de Estudios y Políticas Agrarias). *Temporada Agrícola*, número 13. Ministerio de Agricultura del Gobierno de Chile. Santiago de Chile, primer semestre de 1999. 124 p.
- ODEPA. *Inserción de la agricultura chilena en los mercados internacionales*. Documento de Trabajo, Serie Comercio Exterior. Gobierno de Chile, 2004. 112 p.

- Offe, Claus, *La sociedad del trabajo. Problemas estructurales y perspectivas de futuro*, Ed. Alianza Universidad, Madrid, 1992.
- Oficina Internacional del Trabajo. *Chile: Crecimiento, empleo y el desafío de la justicia social*. Informe de las Agencias de las Naciones Unidas en Chile coordinado por la Oficina Internacional del Trabajo. Santiago de Chile 1998. 388 p.
- OIT. *La libertad de asociación y la libertad sindical. El reconocimiento efectivo del derecho a la negociación colectiva*, Consejo de Administración, mayo de 2000. Disponible en www.ilo.org/public/spanish/standards/relm/gb/docs/gb277/3/2/coll/e4.htm
- OIT. *VI Informe sobre Seguridad y Salud en la Agricultura*, 88ª Reunión de la Conferencia Internacional del Trabajo. 30 de mayo al 15 de junio del 2000. Ginebra. 94 p. Disponible en: <http://www.ilo.org/public/spanish/standards/relm/ilc/ilc88/rep-vi-1.htm>
- OIT, “El futuro del trabajo decente en la economía global”, en *Revista Trabajo* núm. 38, enero/febrero 2001, Ginebra. Disponible en: www.ilo.org/public/spanish/bureau/inf/magazine/38/news.htm#global
- OIT, *Información sobre la agricultura*, Sección de Datos y Cifras-La agricultura, Ginebra, 2002. Disponible en www.ilo.org/public/spanish/bureau/inf/download/wssd/pdf/agriculture.pdf
- OIT, *Informe VI: Sobre el trabajo decente y la economía informal 2002*, Conferencia internacional del Trabajo 90ª Reunión, Oficina Internacional del Trabajo, Ginebra, 2002. 151 p. Disponible en: www.ilo.org/public/spanish/standards/relm/ilc/ilc90/pdf/rep-vi.pdf
- OIT. *Trabajo decente en la agricultura. Documento de Información*. Coloquio internacional de trabajadores sobre el trabajo decente en la agricultura, Oficina de Actividades para los trabajadores. Ginebra, 15 a 18 de septiembre del 2003. 99 p.
- OIT. *Trabajo decente en la agricultura. Situación en América Latina desde el punto de vista sindical*. Coloquio internacional de trabajadores sobre el trabajo decente en la agricultura, Oficina de Actividades para los trabajadores. Ginebra, 15 a 18 de septiembre del 2003. 53 p.
- OIT. *Conclusiones del Coloquio Internacional de Trabajadores sobre el Trabajo Decente en la Agricultura*. Ginebra 15-18 de Septiembre 2003. 14 p. Disponible en: www.ilo.org/public/spanish/dialogue/actrav/new/agsymp03/concl.pdf

- OIT. “Nuevo Informe de la OIT sobre las tendencias mundiales del empleo en 2003”, *Comunicado de Prensa OIT/03/01*. Disponible en: www.ilo-mirror.cornell.edu/public/spanish/bureau/inf/pr/2003/1.htm
- OIT. “Perspectivas inciertas: en el nuevo informe de la OIT se describe un panorama sombrío del empleo en el mundo”, *Revista Trabajo* núm. 46, Marzo 2003, Ginebra. Disponible en: www.ilo.org/public/spanish/bureau/inf/magazine/46/get2003.htm
- OIT. *Un nuevo estudio de la OIT pone de relieve las tendencias laborales mundiales*. Comunicado de prensa, 1° de septiembre 2003. Disponible en: www.ilo.org/public/spanish/dialogue/actrav/new/newsletter/sep03.htm
- OIT. *Panorama Laboral 2003. América Latina y el Caribe*, Oficina Regional para América Latina y el Caribe. Perú, 2004. 122 p. Disponible en www.oit.org.pe/portal/documentos/panorama_laboral_2003_texto_completo.pdf
- OIT, *Por una globalización más justa. Crear oportunidades para todos*. Comisión Mundial sobre la Dimensión Mundial de la Globalización. Ginebra. 2004. 208 p. Disponible en: www.ilo.org/public/spanish/wcsdg/docs/report.pdf
- OIT. *Panorama Laboral 2005, América Latina y el Caribe*. (Avance primer semestre) Oficina Regional para América Latina y el Caribe. Lima: OIT, 2005. 118 p.
- OIT. *Una alianza global contra el trabajo forzoso. Conferencia Internacional del Trabajo 93ª Reunión 2005. Informe I(B)*. Oficina Internacional del Trabajo, Ginebra, 2005. 97 p.
- OIT, *Seguridad económica para un mundo mejor*, Resumen Ejecutivo, Ginebra, 2005. 12 p. Disponible en: www.ilo.org/public/spanish/protection/ses/download/docs/summary.pdf
- OIT. *Trabajo decente en las Américas: Una agenda hemisférica, 2006-2015. Informe del Director General*. XVI Reunión Regional Americana. Brasilia, Mayo 2006. 89 p.
- OIT, *Panorama laboral 2006*. América Latina y el Caribe. Oficina Regional para América Latina y el Caribe. Perú, 2006. 87 p.
- OIT - PREALC. *Empleo y equidad: el desafío de los 90*, Ginebra, 1991. 98 p.
- OIT/UITA, “Alimentan al mundo pero sus hijos pasan hambre. En *La OIT y el trabajo decente en la agricultura*. Uruguay, 2003.

- Oliart, Francisco. “Reforma agraria y desarrollo rural integrado” en *Trimestre Económico* núm. 41. FCE. México. 1978.
- Ortega Melo, Felipe. *Estudio e identificación de clusters exportadores regionales. Región de O’Higgins*. Resumen Ejecutivo. Dirección General de Relaciones Económicas Internacionales Pro-Chile. Santiago de Chile, Noviembre 2006. 35 p.
- Ortiz, Sutti “Los mercados laborales a través del Continente Americano” en Susana Aparicio y Roberto Benencia (Coord.) *Empleo Rural en Tiempos de Flexibilidad* Editorial La Colmena, Buenos Aires, 1999. 152 p.
- Ortiz, Sutti, “La reestructuración de la industria agrícola y poscontratos laborales” en *Revista Latinoamericana de Estudios del Trabajo*, Año 6, núm. 12. Argentina, 2000.
- Paré, Luisa. *El proletariado agrícola en México ¿campesinos sin tierra o proletarios agrícolas?*, Ed. S. XXI. México, 1977. 255 p.
- Paruelo, J. M. y otros. “Cambios en el uso de la tierra en Argentina y Uruguay. Marcos conceptuales para su análisis.” En *Revista Agrociencia* Vol. 10, número 2. Buenos Aires, 2006. pp. 47-61.
- Paz Ballivián, Danilo, “Subsunción formal del trabajo al capital en el agro boliviano actual” *Trabajo presentado en la 1ª Reunión Subregional de ALAST*, Cochabamba Bolivia, 2002.
- Pedrazzini, Carmen (Coord.). *La esclavitud en México. Campesinos migrantes y derechos humanos*. Informe del Centro de Derechos Humanos Miguel Agustín Pro Juárez. Serie Proyectos especiales. México 1998. 66 p.
- Pengue, Walter Alberto. “La transnacionalización de la agricultura y la alimentación en América Latina” *Informe Regional, Resumen ejecutivo del proyecto del mismo nombre coordinado por GRAIN del 2001 al 2003*. 2004. Publicado por REDES-AT Uruguay. Disponible en: www.grain.org/briefings_files/transnacio.pdf
- Pérez Torres, Cecil Gerardo. “El impacto de la globalización económica en el ámbito laboral contemporáneo” Ponencia presentada en el *Seminario Globalización y flexibilidad: Sus efectos en el mundo del trabajo*. Universidad de Carabobo, Venezuela. Junio 2005. 33 p.
- Petras, James. “Política Agrícola de los Estados Unidos de América Hacia Latinoamérica” *Ponencia del XVIII Seminario Internacional de Economía Agrícola del Tercer Mundo*, 1998. Organizado por el IIE de la UNAM. 10 p. Disponible en: www.rebellion.org/petras/seminario301202.pdf

- Piñero, Diego, E. “Trabajadores rurales y flexibilización laboral. El caso de Uruguay”. Ponencia presentada en el seminario *Empleo rural en tiempos de flexibilidad*. 1 y 2 de diciembre, Buenos Aires. 1997. 32 p. Disponible en: www.rau.edu.uy/agro/ccss/publicaciones/Publicaciones_en_AdoBAT/25_Trabajadores_rurales.PDF
- Piñero, Diego, E. “Los trabajadores rurales en Uruguay: Principales tendencias.” Ponencia presentada en el V Congreso de ALASRU, Chapingo México, 10 a 15 de octubre de 1998 24 p.
- Piñero, Diego E. “Los trabajadores rurales en un mundo que cambia. El caso de Uruguay” *Revista Agrociencia*, Vol. V, número 1. P. 68-75. Colegio de Posgraduados, México, 2001. P. 68-75.
- Piñero, Martín; Martínez Nogueira, Roberto; Trigo, Eduardo y otros. *La Institucionalidad en el sector agropecuario de América Latina. Evaluación y propuestas de una reforma institucional*. BID, Departamento de Desarrollo Sostenible. Serie de Informes Técnicos. México, 1999. 87 p. www.iadb.org/sds/doc/RUR-101S.pdf
- Piore, Michael J. y Sabel, Charles F. *La segunda ruptura industrial*, Ed. Alianza editorial, Madrid, 1990. Pp. 455.
- PNUMA. “Estado del medio ambiente en América Latina y el Caribe. 1972-2002. en GEO, *América Latina y el Caribe. Perspectivas del Medio Ambiente*. Programa de las Naciones Unidas para el Medio Ambiente, Oficina Regional para América Latina y el Caribe (ORPALC) y División de Evaluación y Alerta Temprana (DEAT), 2003. Pp. 40-52. Disponible en: www.onu.org/cu/uunn/sistemas/geo4_2.pdf
- Porras Martínez, José Ignacio. *Reformas Estructurales de Mercado, Institucionalidad y Dilemas en la Acción Colectiva del Empresariado en América Latina*. Oficina Regional de la FAO para América Latina y el Caribe, Santiago de Chile, 1998. 14 p.
- Portilla, Belfor. *La política agrícola en Chile: lecciones de tres décadas*. En Serie Desarrollo Productivo número 68. CEPAL Santiago de Chile, 2000. 83 p.
- Posadas, Florencio y otros. “Estructura social y trabajadores agrícolas en el noreste de México”. Ponencia presentada en VI Congreso ALASRU, Sao Paulo Brasil. 2002.
- Radonich, Martha y Steimbregger, Norma. “El trabajo rural en tiempos de reestructuración. Los asalariados frutícolas en los asentamientos periurbanos rurales del tradicional Alto Valle de Río Negro y Neuquén” Presentado en el

Sexto Congreso Nacional de Estudios del Trabajo. Buenos Aires, 13-16 de Agosto 2003.

Rau, Víctor Horacio. La sociología de los mercados laborales en los estudios sobre el empleo agrícola. En *Gaceta Laboral*, septiembre-diciembre año/vol 12, número 003. Universidad de Zulia, Maracaibo, Venezuela, 2006. P. 357-385. Disponible en: <http://redalyc.uaemex.mx/redalyc/pdf/336/33612304.pdf>

Rau, Víctor Horacio. “El asalariado agrícola como sujeto de lucha social” Ponencia presentada en el VII Congreso de la Asociación Latinoamericana de Sociología Rural (ALASRU). Quito, Ecuador, 2006. 19 p. Disponible en: www.alasru.org/cd alasru2006/04%20GT%20V%C3%ADctor%20Horacio%20Rau.pdf

Rey de Marulanda, Nohra y Guzmán Julio. *Inequidad, desarrollo humano y política social. La importancia de las “condiciones iniciales”*. Documento de trabajo del Instituto Interamericano de Desarrollo Social (INDES). BID-INDES. 2003. 42 p.

Rey, Pierre-Philippe y otros. *El proceso de proletarización de los campesinos*, Ed. Terra Nova. México. 1980. 221 p.

Rhett-Mariscal, William L. “Settling In: New Indian Communities and the Transformation of Citizenship in Mexico.” Resumen de Disertación Doctoral en la Universidad de California, San Diego, 1998. Disponible en: www.actionla.org/border/SQ_Background.htm

Ribeiro, Silvia. “El poder corporativo y las nuevas generaciones de transgénicos” en Heineke, Corinna (Comp.) *La vida en venta*, Ediciones Böll, El Salvador, 2002. P. 105 la cita y 101-118 el artículo. Disponible en: http://boell-latinoamerica.org/download_es/lavidaenventa.pdf

Ribeiro, Silvia. *Agricultura-América Latina: Dinamismo excluyente*. Entrevista de Diego Cevallos para el Semanario Tierramérica, 2006. Disponible en: www.tierramerica.net/2005/1105/noticias2.shtml

Riella, Alberto y Tubío, Mauricio (Comp.) *Transformaciones Agrarias y Empleo Rural*. Unidad de Estudios Regionales de Regional Norte y Facultad de Ciencias Sociales, Montevideo. 158 pp.

Rifkin, Jeremy, *El fin del trabajo. Nuevas tecnologías contra puestos de trabajo: el nacimiento de una nueva era*, Ed. Paidós, México, 1996.

Riquelme, Verónica. “Temporeros agrícolas: Desafíos permanentes” en *Temas Laborales número 15*, Documentación y Estadística de la Dirección del Trabajo.

Gobierno de Chile. Santiago de Chile. Septiembre 2000. 9 p. Disponible en:
www.dt.gob.cl/documentacion/1612/articles/60349_Tema_Laboral_Temporeros_agricolas_Desafios_permanentes.pdf

Rodgers, Gerry: "Precarious jobs in Labour Market Regulation, The growth of atypical employment in Western Europe. OIT, Bruselas, 1989. Disponible en:
www.ilo.org/public/english/bureau/inst/about/rodgers.htm

Rodríguez Camacho, Marco A., *Nuevo enfoque de las políticas sociales en América Latina*, Publicado por la Escuela Superior de Trabajo Social-Universidad Autónoma de Sinaloa, México, 2003. Disponible en
www.uasnet.mx/ests/politicassociallatina.htm

Rojas, Patricia y Sepúlveda, Sergio. “¿Qué es la competitividad?” Folleto 2 de *Competitividad en la agricultura: cadenas agroalimentarias y el impacto del factor localización espacial*. Serie Cuadernos Técnicos/ IICA, No. 09 San José Costa Rica. 1999. 26 p. Disponible en:
http://infoagro.net/shared/docs/a6/CT_9.pdf

Ros, Jaime, “El desempleo en América Latina desde 1990”, Serie *Estudios y perspectivas* núm. 29, CEPAL, Santiago de Chile, febrero de 2005.

Rosenbluth, Guillermo, “Informalidad y pobreza en América Latina”, en *Revista de la CEPAL* núm. 52, Santiago de Chile, abril de 1994. Pp. 157-177.

Ruben, Ruerd y Van Den Berg, Marrit. “Empleo no agrícola y alivio de la pobreza de los hogares rurales de Honduras”, en CEPAL, *Empleo e ingresos rurales no agrícolas en América Latina*. Series CEPAL, Seminarios y Conferencias, número 35. Santiago de Chile, Pp. 215-230.

Rubio, Blanca. *La agricultura latinoamericana. Una década de subordinación excluyente*. En *Revista nueva sociedad*, núm. 174. Venezuela. 2001.

Rubio, Blanca (Coord.), *El sector agropecuario mexicano frente al nuevo milenio*. Ed. Plaza y Valdés- UNAM, México. 2004. 268 p.

Saborío, Ronald. *Situación actual de la Ronda de Doha de negociaciones comerciales multilaterales*. Ministerio de Comercio Exterior. Costa Rica, 2006. Disponible en:
www.comex.go.cr/acuerdos/comerciales/omc/PRESENTACION%2020060811%20cr%20en%20la%20omc%20situac%20actual%20y%20perspect.pdf

- SAGARPA. *La evolución económica del sector agrícola de la Argentina*. Coordinación General de Apoyos a la Comercialización. Dirección General de Operaciones Financieras. Ficha técnica número 20. México, 2004, p 31.
- Salas Quintanal, Hernán. “La modernización de los trabajadores temporeros: Un problema de identidad social y cultural. Valle de Aconcagua, Chile. *Ponencia presentada en el XX Internacional Congreso of the Latin American Studies Association (LASA)*, 17 a 19 de Abril. Guadalajara, México, 1997. 26 p.
- Salcedo, Salomón. “Impacto diferenciado de las reformas sobre el agro mexicano: Productores, regiones y agentes”, *En Serie Desarrollo Productivo* núm. 57, CEPAL. Santiago de Chile. 1999. 84 p.
- Salcedo, Salomón. *Apertura Comercial y Pequeño Productor*. Oficina Regional de la FAO para América Latina y el Caribe. Publicaciones FAO-RLC. 2006. Disponible en: www.rlc.fao.org/prior/comagric/apertura.htm
- Salcedo, Salomón y Bocchetto, Marcela. *Comercio Internacional Agrícola. Tendencias y Retos de Política*. Documento de trabajo TCA-RLCP 1-06, Dpto. de Asistencia en Política Agrario, FAO Oficina Regional para América Latina y el Caribe. 2006. 44 p.
- Sánchez Saldaña, Kim. “Acerca de enganchadores, cabos, capitanes y otros agentes de intermediación laboral en la agricultura” en *Revista Estudios Agrarios*, número 17. México, mayo-agosto del 2001. Pp. 61-103.
- Sartelli, Eduardo. “Del asombro al desencanto: La tecnología rural y los vaivenes de la agricultura pampeana.” en: Andrea Reguera y Mónica Bjerg (comp.). *Sin estereotipos ni mitificaciones. Problemas, métodos y fuentes de la historia agraria*, IHES, Tandil, Buenos Aires, 1995. 32 p. Disponible en: www.razonyrevolucion.org/textos/esartelli/deldesencanto.pdf
- Sartelli, Eduardo. “Subordinación y valor. La penúltima crítica a la teoría de la regulación”, Reseña de libro *Made in France*, de Benjamin Coriat y Dominique Taddei, en: *Razón y Revolución*, número 2, Buenos Aires, 1996. 10 p. Disponible en: www.razonyrevolucion.org/textos/revryr/prodetrab/ryr2Sartelli.pdf
- Sartelli, Eduardo. “La vida secreta de las plantas: El proletariado agrícola pampeano y su participación en la producción rural (1870-1930). *En Anuario de la Escuela de Historia*, número 17, Facultad de Humanidades y Artes, UNR, Rosario Argentina, 1997. 14 p. Disponible en: www.razonyrevolucion.org/textos/esartelli/lavidasecreta.pdf

- Sartelli, Eduardo. “Ríos de oro y gigantes de acero. Tecnología y clases sociales en la región pampeana” en *Razón y Revolución* núm. 3, Argentina, 1997. 34 p. Disponible en: www.razonyrevolucion.org/textos/revryr/prodetrab/ryr3SartelliRiosdeoro.pdf
- Sartelli Eduardo. “Procesos de trabajo y desarrollo capitalista en la agricultura. La región pampeana”, en *Razón y Revolución*, número 6, otoño de 2000. 18 p. Disponible en: www.razonyrevolucion.org/textos/revryr/prodetrab/ryr6Sartelli.pdf
- Sartelli Eduardo, Aquino, Cristian y otros. “Taylorismo, fordismo y posfordismo en la Argentina: ¿la consolidación del régimen de la gran industria?” en *Razón y Revolución* número. 4, otoño de 1998, reedición electrónica. 11 p. Disponible en: www.razonyrevolucion.org.ar/textos/revryr/prodetrab/ryr4Kabat.pdf
- Sauma, Pablo. *Estudio sobre los trabajadores rurales en el istmo centroamericano. Informe Final*. Costa Rica, Marzo 2007. 112 p. Disponible en: www.ruta.org/admin/biblioteca/documentos/345.pdf
- Schmitt, John. *De cómo la demanda crea empleo en Estados Unidos*. Periódico el mundo. Sección economía. 9 de septiembre del año 2000. Disponible en: www.elmundo.es/2000/09/09/economia/09N0094.html
- Selamé, Teresita. “Temporeras: irregularidades laborales en el sector agro-exportador.” *En América Latina en Movimiento*. Agencia Latinoamericana de Información, 2003/06/04. Disponible en: <http://alainet.org/active/3834&lang=es>
- Sili, Marcelo. *La argentina rural. De la crisis de la modernización agraria a la construcción de un nuevo paradigma de desarrollo de los territorios rurales*. Ediciones INTA-DDIB, Buenos Aires. 2005.112 p.
- Sotelo Valencia, Adrián. “La gestión del trabajo flexible en la mundialización del capital” en *Aportes, Revista de la Facultad de Economía-BUAP*. Núm. 21, vol. VII. México, 2002. Pp 63-81. Disponible en: www.aportes.buap.mx/21ap3.pdf
- Staduto, Jefferson Andronio R. y Bacha, Carlos José C., y otros. “Alteração na composição da mão-deobra assalariada na agricultura brasileira” *Trabajo presentado en el VI Congreso de la ALASRU*, Publicado en CD. Porto Alegre Brasil Noviembre, 2002. Pp. 2828-2832.
- Stallings, Barbara y Weller Jürgen. “El empleo en América Latina, base fundamental de la política social”, en *Revista de la CEPAL* número 75. Santiago de Chile, 2001. Pp. 191-210.

- Steffen, Ivo (Coord.) *Mercado de trabalho rural: informação e aplicação*. SENAR, SEBRAE, SUDENE, Brasília, 1999. 89 p.
- Supervielle, Marcos y Quiñones, Mariela, “De la marginalidad a la exclusión. Cuando el empleo desaparece”, *Ponencia presentada en la Reunión Subregional ALAST El trabajo en los umbrales del siglo XXI. Lecturas diversas del Cono Sur*, Cochabamba, Bolivia, 2002.
- Tarrío García, María; Concheiro Bórquez, Luciano y Diego Q., Roberto. “La globalización en algunos países de América Latina y sus efectos en el medio rural: reflexiones teórico-contextuales” en *Revista Quórum* del Instituto de Investigaciones Legislativas de la Cámara de Diputados. México 1999. Pp. 103-121.
- Tejo, Pedro. *Patrones tecnológicos en la hortifruticultura chilena*. Serie Desarrollo Productivo número 49. Red de Desarrollo Agropecuario de la CEPAL, Santiago de Chile. 1997. 40 p.
- Tejo, Pedro. *Políticas públicas y agricultura en América Latina durante la década del 2000*, Serie Desarrollo Productivo y empresarial. Número 152. Santiago de Chile. 2004. 74 p.
- Terracini, Gonzalo. *Perspectiva Agrícola Sudamericana*. Estudio realizado para ASERCA, SAGARPA, por FCStone. México, Mayo de 2004. 43 p. Disponible en: www.infoaserca.gob.mx/ponencias/Aserca0504.pdf
- Tsakoumagkos, Pedro; Bendini, Mónica y Gallegos, Norma. “Modernización agroindustrial y mercado de trabajo ¿flexibilización o precarización? El caso de la fruticultura en la cuenca del río Negro”. *Ponencia presentada en III Congreso ALAST*. Argentina. 2000.
- Toharia Cortés, Luis. *Mercado de trabajo: Teorías y aplicaciones*. Lecturas Seleccionadas, Editorial Alianza. Madrid. 2007. 521 p.
- Tubio, Mauricio, “El impacto de las transformaciones agrarias sobre los trabajadores rurales. El caso de los cosechadores de citrus en Uruguay”. *Ponencia presentada en el V Congreso ALASRU*. Texcoco, México. 1998.
- Tubío, Mauricio. “El impacto de las transformaciones agrarias sobre el empleo rural en el Uruguay.” *Informe final del concurso: Globalización, transformaciones en la economía rural y movimientos sociales agrarios*. Programa Regional de Becas CLACSO, Buenos Aires, 2001. 31 p. Disponible en: <http://bibliotecavirtual.clacso.org.ar/ar/libros/becas/2000/tubio.pdf>

- Ulrich, Beck. “Capitalismo sin trabajo, sobre mitos políticos, la economía global y el futuro de la democracia”, En Álvarez Lozano, Luis (Coord.) *Un mundo sin trabajo*, Ed. Dríada, México, 2003.
- Universidad Obrera de México (UOM), *Hoja Obrera número 57*, Área de investigación de la UOM. Septiembre/octubre, México, 2003.
- Urrea Giraldo, Fernando. “Un modelo de flexibilización laboral bajo el terror del mercado” *Ponencia presentada al seminario internacional Los retos teóricos de los Estudios del Trabajo hacia el Siglo XXI*, 7 y 8 de Octubre de 1999, Aguascalientes, México. 11 p. Disponible en: <http://168.96.200.17/ar/libros/cyg/trabajo/giraldo.rtf>
- Urse, Juan Carlos, “Trabajo (asalariado), empleo y desocupación”, en Revista *Herramienta* núm. 4, Buenos Aires, invierno de 1997. Disponible en: www.herramienta.com.ar/varios/4/4-5.html
- Van Dam, Chris. *La tenencia de la tierra en América Latina, el estado del arte de la discusión en la región*. Iniciativa global: tierra, territorio y derechos de acceso. Unión Mundial para la Conservación de la Naturaleza, oficina regional para Sud América/SUR. 1999. Disponible en: www.grupochorlavi.org/php/doc/documentos/tenencia.html
- Vásquez Nava, Vanesa. La vulnerabilidad social de los/as asalariados/as citrícolas y sus familias en la provincia de Tucumán En *Revista Laboratorio. Estudios sobre cambio estructural y desigualdad social*. Año 5 número 14. Buenos Aires, Otoño-Invierno 2004. pp. 17-21.
- Velasco Ortiz, Laura. “Imágenes de la violencia desde la frontera México-Estados Unidos: Migración indígena y trabajo agrícola”. En *Revista El Cotidiano*. Mayo-junio, año/vol. 16, número 101 UAM-Azc., México. 2000. P. 92-102.
- Weller, Jünger, “Los mercados laborales en América Latina. Su evolución en el largo plazo y sus tendencias recientes”, Serie *Reformas Económicas* número 11, CEPAL, Santiago de Chile, 1998. 58 p. Disponible en: www.eclac.org/publicaciones/xml/4/4274/lcl1160e.pdf
- Weller, Jünger, “Tendencias del empleo en los años noventa en América Latina y el Caribe”, *Revista de la CEPAL* número 72, Santiago de Chile, diciembre de 2000. Pp. 31-51. Disponible en: www.eclac.org/publicaciones/xml/9/19279/weller.pdf

This document was created with Win2PDF available at <http://www.win2pdf.com>.
The unregistered version of Win2PDF is for evaluation or non-commercial use only.
This page will not be added after purchasing Win2PDF.