

Regulación salarial en el campo mexicano

(Recibido: octubre/04-aprobado: diciembre/04)

*José Manuel Hernández Trujillo**

Resumen

Se analizan los mecanismos de regulación de la relación salarial en los mercados de trabajo de frutas y hortalizas en México. Se parte de que los procesos de globalización han modificado las condiciones en que se desarrollan las relaciones laborales en el campo, pero a su vez se observa que así como los empleadores desarrollan estrategias para reducir y homologar los salarios; los jornaleros, mediante sus estrategias de sobrevivencia, tienen también capacidad para influir en la definición de los salarios. De igual manera, los enganchadores, dependiendo de las características de los mercados, también aprovechan estas condiciones para su beneficio, lo que hace que la regulación salarial no sea un proceso biunívoco, sino de múltiples determinaciones.

Palabras clave: regulación, jornaleros, salarios, agricultura.

Clasificación JEL: E24, I31, J21.

* Profesor del Departamento de Economía de la UAM-Azcapotzalco y doctorante en el Posgrado en Ciencias Sociales, UAM-Xochimilco (mhernanmx@yahoo.com.mx).

Se agradece la opinión de los lectores anónimos, lo que permitió mejorar y reconsiderar algunos argumentos, no obstante lo anterior, la responsabilidad del artículo es exclusiva del autor.

Introducción

En este trabajo, se reflexiona sobre los mecanismos que se advierten en la regulación de la relación salarial en los mercados de trabajo de frutas y hortalizas en México. En un contexto de modificaciones en las formas de competencia de la agricultura comercial, mismas que son resultado de la globalización de la economía.

Así, los mecanismos de regulación salarial, son parte de una estrategia de los grandes productores por eliminar o atenuar las diferencias salariales regionales que se presentan en estos mercados, al ser mercados de producción estacional, donde de manera recurrente la demanda tiende a sobrepasar la capacidad de la oferta regional de empleo.

Además de exponer los mecanismos que utilizan los empleadores para regular la relación salarial, se expone la influencia que tienen el entorno, así como las condiciones de vida en las regiones de expulsión de fuerza de trabajo, que es la que participa en estos mercados y la forma en que ésta migra. Ya que se reconoce que estos elementos, también influyen de manera determinante en los procesos de definición de los salarios.

Con este propósito, el trabajo se organiza de la siguiente manera: un apartado donde se reflexiona sobre la globalización y los cambios que esta genera en las formas de competencia; enseguida, se pasa al análisis del entorno y su influencia en la regulación salarial, y finalmente se analizan los diferentes agentes que intervienen en la negociación salarial y los mecanismos de regulación que utilizan según el agente.

1. Globalización y procesos de competencia

El proceso de globalización de los mercados tiende a homologar las condiciones de producción, los procesos de fijación de precios, las condiciones de costos y, por tanto, a homologar las relaciones que se dan en cada uno de los mercados de factores que se relacionan con las condiciones de costos de producción; todo ello, como resultado de una intensificación y globalización de las condiciones de competencia.

De acuerdo con lo anterior, y en la perspectiva de un futuro con mercados cada vez más abiertos,¹ existe una tendencia a la reducción de costos. Para que las empresas que participan en las diferentes actividades productivas, se involucren en un mejoramiento de su condición competitiva, es necesario que desarrollen estra-

¹ O cuando menos en los países con reducido poder para imponerse en los mercados que enfrentan.

tegias que no sólo les permitan adquirir un nivel de costos equivalente al regional o nacional, sino que logren la capacidad de desplazar o convivir con productos de las más diversas nacionalidades.

Entre los factores que se influyen de manera determinante en la modificación de las formas de competencia de la agricultura, se encuentran las modificaciones en los patrones de consumo de la población y las formas de satisfacer esas necesidades.

Así, se observa un proceso de modificación de los patrones en el que los consumidores tienden a reducir el consumo de productos enlatados y en conservas, y a incrementar el de productos frescos o frescos-congelados.

Esto se debe en primer lugar, a la percepción de que los productos en su estado natural son mejores para la salud, por lo que cuando los productos agrícolas se encuentran frescos y a precios accesibles, son preferidos respecto a los productos enlatados.

Lo anterior se refuerza con un proceso de desestacionalización de la producción que se logra a través de varios mecanismos. Adaptar la producción de determinados bienes de consumo a regiones cada vez más amplias; el desarrollo de tecnologías de cultivo que permiten modificar los ciclos de cultivo, así como la adaptación de plantas a determinadas condiciones climáticas; la diversificación de las empresas les permite ampliar sus periodos de operación en cada zona y por tanto, regular de mejor manera sus costos de producción y la gestión de sus negocios y; finalmente, el desarrollo de estrategias de producción y alianzas estratégicas con empresas de diversas regiones, para poder abastecer a sus mercados por periodos más amplios de tiempo. Con esto, quienes se conservan como productores independientes pierden aceleradamente su capacidad competitiva, ya que acuden al mercado en condiciones de desigualdad, ya sea como productores, o como consumidores de insumos.

En esta forma de competencia, la importancia radica en que las agroempresas cuenten con una sólida infraestructura de empaque, distribución y comercialización del producto. A diferencia de la agroindustria procesadora, ésta es básicamente distribuidora. Los empresarios, al ubicarse en este segmento requieren de un gran poder comercializador, una elevada tecnología de transportación y dominio de las variables financieras y de precios en mercados lejanos.²

El mercado de frutas y hortalizas frescas ha sufrido cambios muy importantes a lo largo de las dos últimas décadas, éstos se han originado en el crecimiento acelerado de las cadenas de tiendas departamentales.

² Para un análisis más detallado véase Rubio (1999).

Durante mucho tiempo, los sistemas de comercialización de frutas y legumbres estuvieron dominados por la existencia de grandes Centrales de Abasto. Este sistema de comercialización basaba el proceso de acopio en redes locales y regionales de comisionistas, que concentraban productos para hacerlos llegar a los sistemas de detallistas localizados en los centros de consumo más importantes. Este esquema se caracteriza por la existencia de muy grandes márgenes de intermediación, que encarecen fuertemente los productos al consumidor final, pero también someten a los productores a fuertes exacciones, reduciendo al mínimo sus márgenes de ganancia.³

En el nuevo esquema de intermediación, tienen una gran importancia los grandes mayoristas, que establecen sistemas de acopio en diferentes regiones e incluso países, con el fin de mantener un abasto suficiente de productos durante la mayor parte del año. Otro aspecto que caracteriza a estos mayoristas, es que se encuentran orientados a proveer a la cadena de minoristas, y las ventas al detalle corresponden a una reducida proporción de sus ventas.

Por tanto, el breve periodo de vida postcosecha y de anaquel de las frutas y hortalizas, obliga al desarrollo de redes de acopio y distribución que operen con una gran agilidad, donde se garantice para todos los participantes en la cadena, el cumplimiento del compromiso de compra en sus diferentes etapas, es decir, se requiere de la articulación y coordinación de un conjunto de actores situados en diferentes países, quienes atienden la producción, el procesamiento, la distribución o la venta de ellas. El que sean mercancías orgánicas que son comercializadas frescas hace que exista sobre ellas un sinnúmero de exigencias de calidad (tamaño, forma, color y consistencia) e imprime una dinámica particular a las interacciones entre los actores de la cadena.

De acuerdo con Echanove, los mercados terminales (centrales de abasto) han enfrentado una pérdida de importancia a partir de la década de los cincuenta, en ello ha incidido la relevancia adquirida por los mayoristas-detallistas (incluyen el autoservicio), que funcionan como unidades integradas que compran en común grandes cantidades de productos para venderlas también directamente a los consumidores (Echanove, 1999: 88-89).

Otro cambio importante que se opera en el mercado y que obliga a los productores o a los grandes comercializadores a cambiar su logística de acopio y distribución, consiste en que las cadenas de supermercados demandan productos por periodos de tiempo más largos, y establecen relaciones comerciales permanentes con quienes les garantizan este abasto, además de que operan con sistemas de compra

³ Véase Gonzalez y Calleja (1999).

que requieren financiamiento por parte del proveedor, situación que no están en capacidad de cumplir los distribuidores más pequeños.

En este mercado, los compradores presionan exigiendo una mayor regularidad en el abasto, sin embargo, el proceso de producción tiene mayores dificultades para desestacionalizarse debido a que la mayor parte de la producción se realiza a cielo abierto.

De este modo la reducción de los costos de producción, y con ello el fortalecimiento de la capacidad competitiva de los productores, proviene del desarrollo de procesos que aceleran la fructificación para aprovechar los periodos en que se presentan los mejores precios por la reducida oferta de producto, lo que permite incrementar el ciclo de cosecha para proveer sus mercados en períodos de tiempo más amplios y con sistemas de organización que permitan incrementar la cadencia en las etapas de desarrollo de plántulas, resiembra de plantas, desarrollo del cultivo, cosecha, selección y empaque.

Esta situación, ha motivado que los productores comerciales desarrollen estrategias que les permitan reducir al máximo sus costos, así como regular o participar en la regulación de aquellos mercados en los que ellos pueden tener algún tipo de injerencia positiva.

El mercado salarial, al igual que los mercados donde se cotizan los demás componentes de costos de su producción, sufren los efectos de la estacionalidad, con lo que los productores se ven en la necesidad de utilizar los mecanismos que les permita tener la fuerza de trabajo en cantidad, calidad y suficiencia a un costo atractivo, acorde con las condiciones competitivas de su mercado.

Por tanto los productores se ven obligados a mejorar los sistemas de abasto de fuerza de trabajo y ampliar los periodos de contratación, para reducir al máximo sus costos de transacción y disminuir la variabilidad de los salarios.

2. Regulación de mercados de trabajo

En la regulación de los mercados actúan las condiciones del entorno y los procesos de regulación.

2.1. El entorno

Cuando se hace referencia a las condiciones del entorno, se habla del entorno económico y social que se transforma con el transcurso del tiempo, y como resultado de la interacción de los mercados de trabajo rurales, industriales y comerciales, del desarrollo de alternativas de producción de toda la economía regional (donde se

establece la relación específica de compraventa de fuerza de trabajo rural), y que no pueden ser fácilmente manipuladas por los empleadores de jornaleros o por los diversos agentes que participan en la regulación de los mercados (enganchadores, organizaciones de jornaleros y sistemas tradicionales de organización para la negociación contractual).

Es decir, nos remitimos a las condiciones que configuran el entorno de relaciones económicas y sociales que determinan la disponibilidad de fuerza de trabajo regional, considerando fundamentalmente a la población que se plantea la posibilidad de ocuparse en la agricultura y a las condiciones salariales de la zona, que definen los mínimos y los máximos salariales por jornada y las de contratación de las alternativas ocupacionales,⁴ entre otras cosas.

Entre las condiciones del entorno, se observa frecuentemente, que cuando en la zona de producción agrícola con elevadas necesidades de jornaleros existe un núcleo importante de población con condiciones de desocupación temporal y que concurren al mercado de trabajo, las necesidades de empleo e ingresos que tienen estos trabajadores influyen en las condiciones de negociación salarial. Al ser la primera alternativa para los empleadores, le confieren un piso o un techo al salario, dependiendo de sus necesidades y de la magnitud del excedente relativo de fuerza de trabajo.

Por ejemplo, en el Valle de Guadalupe en Baja California (México), existe muy poca disposición de fuerza de trabajo, ya que hay muchas y muy buenas alternativas de empleo en Ensenada para los trabajadores locales, además de que la oferta de trabajo agrícola ocurre por un periodo muy reducido, entonces los empleadores tienen que traer trabajadores enganchados, y como no les pueden ofrecer empleo por un período amplio de tiempo, tienen que compensar eso con elevados salarios (Hernández, 1999).

Por otra parte, en la medida que los productores o empleadores son de menor tamaño, sus necesidades de fuerza de trabajo son reducidas y los periodos de cosecha más reducidos, lo que limita el papel de los enganchadores. Con esto, la oferta de trabajo se reduce cada vez más a la que concurre por cuenta propia, por lo que resulta difícil para los empleadores regular el salario y este se determina cada vez más en función de la oferta y la demanda. Es decir, si hay escasez relativa de fuerza de trabajo, los salarios se incrementarán debido a que los empleadores tratarán de cubrir sus necesidades de trabajadores a costa de los otros empleado-

⁴ Cuando hablo de alternativas ocupacionales, me refiero a aquellas ocupaciones en las que el jornalero, no sólo piensa en desenvolverse, sino en las que se emplea cuando no se encuentra activo en la agricultura, o que las abandona ante esta oportunidad de trabajo.

⁵ En observaciones de campo realizadas en enero de 2002, en la localidad del Idolo, en Álamo Veracruz, se

res, y como no pueden retrasar la cosecha hasta que exista una mayor cantidad de fuerza de trabajo, se ven obligados a ofrecer mejores condiciones de ingreso o de condición de vida. Por el contrario, si existe exceso de fuerza de trabajo (Como en las regiones citrícolas de Álamo y Martínez de la Torre, ambas en Veracruz), los salarios se reducirán, ya que al advertir que diariamente quedan contingentes de fuerza de trabajo sin laborar,⁵ tenderán a reducir los salarios, o a modificar las condiciones de contratación (Hernández, 1999b).⁶

En los casos en los que la sociedad se encuentra en condiciones de crecimiento acelerado (como en el caso de La Laguna y las regiones norteñas, con un elevado grado de desarrollo de la industria maquiladora), se presenta una gran demanda de fuerza de trabajo de baja calificación, en las actividades económicas del entorno del mercado de trabajo rural, lo que provoca movimientos intersectoriales de fuerza de trabajo, con lo que se reduce la disponibilidad de empleados para el desarrollo de actividades de baja calificación sin estabilidad y sin seguridad en el trabajo (peones de la industria de la construcción, estibadores, personal de limpieza y trabajadores de servicios con bajos niveles salariales).

Esta situación abre nuevas oportunidades laborales para los jornaleros y genera una escasez relativa de fuerza de trabajo, presionando a las comunidades de origen lo que desarrolla procesos que inciden en la elevación de los niveles salariales en la zona de atracción. Esto obliga a que los empleadores se abastezcan de fuerza de trabajo, mediante enganchadores, pero que además desarrollen estrategias que impidan la movilidad de los mismos.⁷

2.2. *Los procesos de regulación*

Cuando me refiero a los procesos de regulación, hablo de todos aquellos procesos que pueden ser manipulados por los agentes que en forma directa e indirecta, se encuentran interesados en intervenir en la relación salarial y tienen determinado poder para influir en los salarios y en las condiciones de vida resultantes de esta

identificó que lo jornaleros tenían un promedio de tres días trabajados a la semana, lo que habla de un exceso de fuerza de trabajo de entre 30 a 40%.

⁶ Reducir los estratos de edad, contratando preferentemente jóvenes, relegando a los viejos, a las mujeres y a los niños.

⁷ En observaciones de campo realizadas en el marco de la evaluación externa del Programa Nacional con Jornaleros en el año 2000, se constató que en la región lagunera, a los Jornaleros se les contrataba por tres meses forzosos, ya que sólo se les daban pagos en tiempo extra y alimentos, y su salario se les entregaba hasta la terminación del contrato.

⁸ Aquí me refiero a que se dan casos en los que al generarse un incremento relativo de los salarios de los jornaleros

relación. Entre los más importantes se encuentran los productores, los jornaleros, los sindicatos de jornaleros, las organizaciones no gubernamentales que se encargan de trasladar jornaleros, las organizaciones empresariales y los diferentes tipos de enganchadores.

El proceso de regulación salarial es un proceso de múltiples determinaciones en el que interactúan los agentes señalados, en el que cada agente tiene diferentes mecanismos o instrumentos que le sirven para participar e influir en la negociación salarial y en donde en algunos casos se desarrollan procesos irracionales, que no sólo ponen en riesgo la relación salarial, sino que, el proceso de regulación se lleva a niveles extremos que terminan por desaparecer o poner en riesgo la relación contractual, cuando menos con ciertos núcleos de agentes que tradicionalmente han participado.⁸

2.2.1 Los productores y sus mecanismos de regulación salarial

Los productores utilizan como elementos de regulación salarial el otorgamiento de vivienda, la entrega de despensas, comida, la contratación de los hijos menores, el pago de seguro social, el ofrecimiento de trabajo por periodos más amplios que sus competidores, el pago de transporte desde y hacia sus lugares de origen, el ofrecimiento de servicios para sus hijos, como educación, alimentación y cuidado de sus hijos, así como el autoabastecimiento de trabajadores desde las comunidades de origen (enganchado).

El tipo de mecanismos que utilizan los productores para regular su mercado laboral depende de varios factores entre los que se encuentran los siguientes: el tamaño de la explotación, el periodo de cosecha y la superficie total en explotación, es decir, entre más amplio es el periodo de contratación, menor será su urgencia por abastecerse de la totalidad de trabajadores que requieren, ya que esta se irá incrementando conforme avanza la cosecha, hasta llegar a la temporada pico y entre mayor sea la superficie en explotación de la zona, mayor será la necesidad de fuerza de trabajo de la misma y por tanto, mayor su fuerza de atracción. Por otra parte, la existencia de productores minifundistas determinará una oferta de fuerza

originarios de una región, los productores tenderán a captar sus jornaleros de regiones cada vez más distantes de las regiones productoras. En otros casos, el elevado grado de exacción de ingresos que generan los enganchadores, obligará a los patrones, no sólo a enganchar jornaleros de otras regiones, sino a deshacerse de los enganchadores de esas regiones. Lo mismo pasa, cuando los jornaleros migrantes modifican su flujo migratorio, para dejar de ir a reiones en las que obtienen bajos salarios o menor estabilidad laboral.

⁹ Regularmente con alimentación, apoyo alimentario y esporádicamente con vivienda.

¹⁰ En la región del Valle de Culiacán, los enganchadores de las cuarterfías cobraban (en abril del 2000), a los

de trabajo, en función inversa a la capacidad del minifundio para ofrecer a sus miembros los elementos necesarios para su reproducción económica; por eso, esta condición establecerá la magnitud de las necesidades que se tendrán que resolver con trabajadores migrantes.

En la medida en que los predios sean de mayor tamaño, se tendrá posibilidades de autoabastecerse de fuerza de trabajo mediante la contratación de enganchadores, ya que su demanda no sólo es mayor sino más regular. Estas condiciones hacen rentable la contratación de enganchadores y el establecimiento de condiciones mínimas para retenerlos en su explotación.

Por el contrario, los predios pequeños no pueden ofrecer trabajo por periodos amplios de tiempo y no tienen la capacidad para contratar enganchadores, ya que el número de trabajadores que requieren no es suficiente para que sea atractivo a los enganchadores, además de que no se tiene los recursos para hacer el desembolso para los gastos de transporte de jornaleros, y menos aún, para construir viviendas temporales, por lo que se convierte en un empleador residual en el mercado, quedándose con los jornaleros que se enfrentan al desempleo friccional. De esta forma, su problema de abastecimiento de fuerza de trabajo estará en relación directa a la capacidad de la zona para convertirse en una región con gran poder de atracción de trabajadores migrantes.

Así, los productores con predios de tamaño reducido tienen que competir con salarios más elevados, con complementos al salario,⁹ o se ven en la necesidad de conseguir trabajadores con los enganchadores locales, los que cobran un sobreprecio diario por cada trabajador, esta situación encarece la mano de obra.¹⁰

En general, los productores tratan de hacer uso de todos aquellos mecanismos diferentes al incremento del salario, por lo que antes de acudir a la competencia con salarios, primero ofrecen diferentes modalidades de vivienda. La competencia entre los productores se encamina a ir incrementando los servicios, mejorando la calidad de éstos, para hacer más atractivos sus campamentos respecto a los de los productores que compiten por la fuerza de trabajo, y en algunos casos establecen acuerdos para evitar la deserción de unos campos a otros.¹¹

En otras regiones, los productores ofrecen “alimentos”, con lo que los in-

productores, \$15.00 pesos diarios por cada trabajador que les conseguían y aparte de ser “más caros”, los productores se quejan de que sus capacidades físicas están muy deterioradas.

¹¹ En Sinaloa, la mayoría de los productores tienen el acuerdo de no contratar a los jornaleros traídos por otro productor, para desestimular que se cambien de rancho, una vez que se enfadan con un patrón, y para que cumplan de manera forzosa con los contratos que establecieron con los enganchadores.

¹² En los estados de Coahuila y Durango, los productores tienen la costumbre de ofrecer alimentos a sus jornaleros y sólo les entregan semanalmente la cantidad de dinero obtenido por el desempeño en horas extras. Con el

gresos netos por salarios se convierten automáticamente en ahorro, en estos casos, los jornaleros acuden a estas regiones, ya que de antemano tienen una previsión de sus ingresos y de su ahorro, y acuden con el propósito de obtener un determinado nivel de ingreso familiar (vienen en grupos) y logrado éste se regresan.¹²

En el caso de los grandes agricultores de exportación, que se enfrentan con mayor frecuencia a las diferentes disposiciones laborales y comerciales de Estados Unidos, se ven obligados a incorporar condiciones de vida y de trabajo que les permitan mantener el flujo de productos hacia ese país, situación que en un momento dado se convierten en mecanismos de regulación del mercado. Por ejemplo, las disposiciones sobre trabajo infantil, han hecho que los productores eviten contratar infantes, pero para ello han tenido que construir guarderías, darles alimentos a los niños y en algunos casos, desarrollar programas de desincorporación del trabajo infantil con el apoyo de los gobiernos estatales. Por otra parte, ante las restricciones impuestas por la ley de inocuidad han tenido que incorporar un mayor número de letrinas, agua potable, pisos de firme y en algunos casos comedores de campo. Pero las modificaciones introducidas, debido a la normatividad de los mercados a los que se destina la producción y que se expresan como modificaciones en el proceso productivo que impactan en el mejoramiento de la condición de vida de los campos, se presentan a los jornaleros como condiciones competitivas respecto a los otros productores.

En otros casos, pero en condiciones de entorno radicalmente diferentes (San Quintín, Baja California), ante el aislamiento de las zonas de trabajo y ante la falta de organismos gubernamentales que regulen el cumplimiento de las condiciones sanitarias y de empleo, los patrones reducen el cumplimiento de sus compromisos y frecuentemente, no respetan ni los plazos de contratación, ni las condiciones de vivienda ofrecidas (Barrón, 1997).

Como ya se señaló, los pequeños productores tienen cómo único elemento de competencia en el mercado de trabajo ante los grandes productores, el pago de un salario mayor, sin embargo esto se refleja en una reducción de su competitividad en el mercado de productos. Por otra parte, reconocer que el mecanismo de diferencia-

dinero de las horas extras, atienden sus necesidades mínimas y algunos “pequeños lujos”, mientras que el ingreso de la jornada normal, lo obtienen al término de su contrato, mismo que se le entrega al enganchador. En muchos casos, los alimentos se refieren a frijoles y sopa aguada. Un aspecto que pudimos constatar en el trabajo de campo, que desafortunadamente, a los jornaleros les importa muy poco, la calidad de vida que reciben en el lugar donde trabajan, sino que lo más importante en la decisión sobre su trabajo, es el salario monetario. Aún cuando poco a poco esto tiende a cambiar, la mayoría de los jornaleros regula su participación en el mercado de trabajo, por la obtención de un peso más o un peso menos.

¹³ En las entrevistas realizadas en el marco de la evacuación del Programa Nacional con Jornaleros 2000, la Coordinadora Estatal de Sinaloa, nos comentaba que era frecuente que los jornaleros se cambiaran de un campa-

ción 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.¹³

2.2.2 Los jornaleros y sus mecanismos de regulación salarial

Los mecanismos de regulación salarial de los jornaleros dependen fundamentalmente de los siguientes factores:

- a) De las condiciones de reproducción de los mismos y por ende, de la importancia que tienen los ingresos monetarios del salario en su proceso de reproducción y en el de reproducción de la unidad económica familiar.
- b) De su red de relaciones familiares y/o de amistad, y del dinamismo de la misma red, ya que esto no sólo mejora la eficiencia de los jornaleros para conseguir un empleo, sino que reduce sustancialmente sus costos de transacción, lo que le permite una mayor movilidad en el mercado de trabajo.
- c) De su capacidad organizativa y de la fuerza de su organización, ya sea a nivel microrregional, regional o nacional, que es el ámbito en que su organización negocia los salarios.
- d) Del conocimiento que tiene de los mercados de trabajo a los que acude, lo que le permite mejorar las condiciones en las que negocia su salario o sus condiciones de vida.

2.2.2.1 La Unidad Económica Familiar como instrumento de regulación

En el proceso de negociación salarial, el papel de la familia como una unidad económica resulta de gran importancia, ya que así como resulta vital la participación de cada uno de sus miembros en las actividades productivas, la familia misma actúa como un elemento que determina las condiciones en que cada uno de sus miembros se incorpora, ya sea a las actividades internas, o a las actividades remuneradas fuera del predio.

A lo largo de la década de los noventa y de la presente se ha podido

mento a otro, no por las condiciones de vida sino por la diferencia de salarios que existía, y que en muchos casos no era superior a tres pesos.

¹⁴ Véase Barrón (1999).

¹⁵ Que en algunos casos constituye la totalidad o la casi totalidad de los miembros de la familia del jefe de

constatar que 20% de los jornaleros migrantes ocupados en frutas y hortalizas, aproximadamente cuenta con parcela en la que producen maíz, frijol, café y algunos otros productos, en su mayoría destinados al autoconsumo.¹⁴

Sin embargo, una proporción similar de jornaleros migrantes, aún cuando no poseen tierras de su propiedad, acuden año con año (al igual que los anteriormente señalados), a su comunidad, con el objeto de apoyar en el cultivo o la cosecha de las unidades productivas de la familia extensa a la que pertenecen.

Por tanto, el ingreso obtenido en las actividades productivas en las zonas de atracción de jornaleros, aún cuando juega un papel fundamental en la reproducción de los migrantes o de su familia nuclear,¹⁵ constituye un complemento del ingreso de la familia extensa.

De este modo, se establece una interacción económica entre ambas familias, y en la medida en que la unidad de producción tenga menor capacidad de generación de productos e ingresos, mayor será la importancia de los ingresos monetarios externos, por tanto, menor será la capacidad de negociación salarial de los jornaleros dependientes de esa familia.

En los casos en que la región de atracción de jornaleros cuenta con excedentes de fuerza de trabajo, esto se explica por la existencia de un numeroso grupo de productores minifundistas temporales productores de granos básicos.¹⁶ Se conforma un mercado en el que compiten los jornaleros migrantes de regiones cercanas, con los jornaleros con tierra o con aquellos que sin tenerla viven en la localidad y se ocupan en actividades alternativas y que en las temporadas de cosecha en que existe gran demanda de jornaleros, tienden a ocuparse en la actividad intensiva en fuerza de trabajo.

En estos mercados, aún cuando los productores sean propietarios de predios de tamaño reducido, lo que limita su capacidad para atraer trabajadores por su cuenta (enganchados), la fuerza de atracción de la zona es tan grande, (como en los casos de Atlatlahuacán, Morelos y Álamo, Veracruz) que cientos o miles de trabajadores acuden por su cuenta, generando un mercado que regularmente presenta sobreoferta y donde el mismo exceso de fuerza de trabajo, incide fuertemente en la reducción de los salarios, situación que se agudiza, debido a que la mayoría de

familia migrante.

¹⁶ Esto sucede en las entidades definidas por el Programa Nacional con Jornaleros Agrícolas, como intermedias, por ser regiones de atracción de fuerza de trabajo y a la vez de expulsión, ya que conviven zonas de producción intensivas en fuerza de trabajo, con regiones de Alta y muy Alta marginalidad, como sucede en las regiones naranjeras de Veracruz, o las regiones hortofrutícolas del Norte de Nayarit (entre otras).

¹⁷ Compuesto por los propietarios minifundistas que cultivan granos básicos.

los jornaleros de la región reconocen al salario monetario como un complemento seguro a la capacidad de reproducción de la unidad económica familiar, por lo que aceptan salarios menores a los que aceptarían los trabajadores migrantes. Con ello, se genera un mercado de trabajo con salarios deprimidos.

Existen también casos en los que hay un excedente relativo de fuerza de trabajo debido a que muchas de las unidades de producción de la región, son de productores minifundistas de granos básicos y de frutas u hortalizas, pero donde los rendimientos en la producción de granos básicos son altos y el tamaño de los predios es suficiente para que con el resultado productivo de la unidad se atiendan una buena parte de sus necesidades tanto de producto como de ingresos, por lo que el componente de salarios ocupa un papel residual en la reproducción de la unidad económica familiar.

Así, en los periodos de cosecha de frutas y hortalizas, se presenta un excedente relativo de fuerza de trabajo que se ocupa en las unidades hortaliceras,¹⁷ pero que no enfrenta necesidades tan grandes de dinero, por lo que en este caso, la unidad familiar actúa como un elemento que les permite negociar mejores salarios (situación que se presenta en el corte de chile en el sur de Sinaloa y en el corte de tabaco y hortalizas en el estado de Nayarit). Esto que permite que los salarios se negocien en condiciones favorables para los jornaleros. Como el periodo de cosecha es corto y la demanda de trabajadores no es tan fuerte, a los productores no les resulta costeable enganchar trabajadores, estas condiciones aunadas a la posesión de un predio agrícola, son las que mejoran las condiciones de negociación salarial de los jornaleros.

2.2.3 El enganchador y sus instrumentos de regulación

Como señala Kim Sánchez, los enganchadores surgen en México como una necesidad con la expansión de los cultivos comerciales en el noroeste de México, y su función más importante ha sido canalizar mano de obra a las zonas de demanda desde su lugar de origen y comparten en mayor o menor medida las siguientes características:

- a) Se encargan de reunir a la mano de obra en sus lugares de origen y transportarla a las zonas donde se le requiere.
- b) Viven en colectividades rurales.
- c) Financian los gastos de transporte y entregan algún tipo de recursos por ade-

lantado.

- d) Cumplen la función de capataces en los campos de cultivo.
- e) Cobran comisiones a los productores por cada trabajador reclutado o bien, cobran un monto proporcional al volumen de trabajo realizado (Sánchez, 2001).

Aún cuando los enganchadores representan sus propios intereses, son a la vez un instrumento muy importante de regulación salarial de los empleadores, ya que cumplen con el propósito de amortiguar el déficit de fuerza de trabajo de los centros de atracción de jornaleros, y con ello, de regular los salarios a la baja.

Entre los enganchadores se pueden observar diferentes tipos. Los que proveen de fuerza de trabajo de las comunidades de origen y forman parte de las mismas, que son los que traen trabajadores de Oaxaca y Guerrero. Este tipo influye en la depresión de los salarios regionales, ya que además de proveer de trabajadores seguros a los productores, su esfuerzo se suma a los migrantes que acuden por su cuenta, con lo que generan sobreoferta en los mercados donde actúan, con lo que tienden a regular los salarios a la baja.

Aquellos que operan en las mismas zonas de atracción, como los camioneros, que proveen de trabajadores a los productores, pero que se caracterizan por reunirlos en las cuarterías, es decir, regulan las condiciones de empleo de los jornaleros que acuden por su cuenta a las regiones de contratación o que desertan de los campamentos. Este tipo de enganchadores presionan los salarios a la alza, ya que cobran un sobreprecio por los trabajadores que proveen, y lo hacen por periodos más cortos. Es decir, quien contrata sus trabajadores, lo hace con un sobreprecio diario. Así, quienes acuden con ellos, son los productores que no tienen el tamaño suficiente para proveerse de sus propios trabajadores. Este tipo de productores ven reducida su capacidad competitiva por el esquema de aprovisionamiento de trabajadores que tienen.

En el norte de Nayarit y sur de Sinaloa, operan las caporalas, que son quienes asumen el papel de reguladoras de las condiciones laborales de los trabajadores al concentrar la oferta y la demanda de trabajo. Este tipo de acopiador, organiza la fuerza de trabajo regional, y establece la negociación con los productores para cosechar en los diferentes predios de la región y negocia los salarios con los trabajadores que organiza. El procedimiento que desarrollan las caporalas reduce el costo de acopio de la fuerza de trabajo para los productores, ya que debido al tamaño de los predios de los productores y a la intensidad de la demanda de fuerza de trabajo, el mercado de trabajo no tiene una fuerza de atracción suficiente para que los jornaleros acudan por su cuenta a la región, pero el tamaño reducido de los predios (en su mayoría ejidales), tampoco tienen el poder económico suficiente para

hacerse de los trabajadores que levanten la cosecha. En este ámbito, las caporales juegan un papel muy importante en la regulación del mercado y son una fuente importante en la reducción de costos de los productores, lo cual les permite ser competitivos, y a los trabajadores, les permite ampliar los periodos de empleo que por su propia cuenta difícilmente alcanzarían.

Una situación similar a la del papel de las caporales se presenta entre los “jefes de cuadrilla” de la región naranjera de Álamo, Veracruz, donde también coinciden una enorme cantidad de pequeños productores. La diferencia en este mercado de trabajo, respecto a los del norte de Nayarit y sur de Sinaloa, es que en éste, la superficie cultivada de cítricos esta muy concentrada y es muy superior, lo que genera una demanda de fuerza de trabajo constante de aproximadamente unas cinco mil personas. Además de que los grupos de corte son más pequeños, ya que van de los cinco hasta 12 jornaleros. Por lo que la función del “jefe de cuadrilla”, más que obtener un beneficio pecuniario por su trabajo, es la de asegurar su empleo y el de los miembros de su cuadrilla.

Conclusiones

Como se puede observar, las condiciones de regulación salarial, entre las que se incluyen no sólo los salarios, sino también las condiciones de vida de los trabajadores, son condiciones que tiene múltiples determinaciones y en las que no sólo participan los empleadores, sino que también se encuentran definidas por las necesidades de empleo de los trabajadores; por el papel que juegan los ingresos en sus condiciones de reproducción; por las posibilidades de ocupación alternativa que presentan las regiones de atracción; de las condiciones de vida en las comunidades de origen de la fuerza de trabajo y finalmente de las condiciones en que se organiza el abasto de fuerza de trabajo.

Bibliografía

- Barrón, Antonieta (1997). *Empleo en la agricultura de exportación de México*, México: Facultad de Economía-UNAM y Juan Pablos Editor.
- Echanove Huacuja, Flavia (1999). “Redes rurales en el abasto de hortalizas a la Ciudad de México” (productores mayoristas: el caso de los empresarios comerciales y agrícolas de jitomate)” en Gramont, Hubert C. *et al.* (coords.), *Agricultura de exportación en tiempos de globalización. (El caso de las hortalizas, frutas y flores)*, México: CIESTAAM-UACH-IIS-UNAM-CIESAS-Juan Pablos.
- Gonzalez, Humberto y Calleja, Margarita (1999). “La construcción de cadenas

internacionales de frutas y hortalizas: vínculos e interdependencia entre Texas y México” en Gramont, Hubert C. *et al.* (coords.), *Agricultura de Exportación en Tiempos de Globalización. (El caso de las hortalizas, frutas y flores)*, México: CIESTAAM-UACH-IIS-UNAM-CIESAS-Juan Pablos.

Hernández Trujillo, José Manuel (1999). “El mercado de trabajo de la uva, en Valle de Guadalupe, Baja California” en Barrón Pérez, Antonieta, *et al.*, *Apertura Económica en las frutas y hortalizas de exportación en México*. Un acercamiento al estudio de la segmentación de los mercados de fuerza de trabajo, México: Universidad Autónoma de Nayarit.

——— (1999b). “La naranja en Veracruz” en Barrón Pérez, Antonieta *et al.*, *Apertura Económica en las frutas y hortalizas de exportación en México*. Un acercamiento al estudio de la segmentación de los mercados de fuerza de trabajo, México: Universidad Autónoma de Nayarit.

Rubio, Blanca (1999). “Globalización, reestructuración productiva en la agricultura latinoamericana y vía campesina 1970-1995” en *Cuadernos Agrarios*, núm. 17-18, México.