

Corporate Food Regime y jornaleros inmigrantes en la recolección de fresas en California

The Corporate Food Regime and Immigrant Farm Workers in California Strawberry Harvests

ANNA MARY GARRAPA*

RESUMEN

En este artículo se analizará el creciente papel de las compañías multinacionales en las cadenas agroalimentarias, con los impactos en la estructura productiva local y el trabajo agrícola, a través del estudio de caso de las bayas producidas en el área de Oxnard, California (Estados Unidos) y los jornaleros inmigrantes procedentes de México. Se profundizará en la gestión estratégica de los convenios de suministro, de la tecnología agraria y de los territorios por parte de las compañías comerciales, junto a los efectos de la parcial mecanización de la cosecha y el sistema multinivel de intermediación laboral. Se observará cómo la evolución del capital agroalimentario que, según el análisis del régimen alimentario (*food regime*), constituye una reorganización del capital en general, influye tanto en los procesos de circulación del capital, como en las relaciones sociales de producción. La metodología de investigación se ha basado en una combinación de técnicas cuantitativas y sobre todo cualitativas.

Palabras clave: cadena agroalimentaria, *food regime*, fresas, jornaleros, inmigrantes, California.

ABSTRACT

This article analyzes the growing role of multinational companies in agri-food chains and their impact on the structure of local production and agricultural labor through the case study of berries grown in the Oxnard, California, area and Mexican immigrant farm workers. She looks specifically at the strategic management of agreements on supply, agricultural technology, and land by commercial companies, together with the effects of partial harvest mechanization and the multi-level system of labor intermediation. The author observes how the evolution of agri-food capital, which according to the analysis of the food regime, constitutes a reorganization of capital in general, influences both the circulation of capital and the social relations of production. She has based her research on a combination of quantitative and, above all, qualitative, techniques.

Key words: agri-food chain, food regime, strawberries, farm workers, immigrants, California.

* Posdoctorante del Instituto de Investigaciones Económicas, UNAM <a.garrapa@campus.unimib.it>.

INTRODUCCIÓN

Esta investigación se llevó a cabo en un territorio agrícola de California, con el fin de analizar los efectos relacionados con la afirmación del modelo corporativo multinacional en la cadena comercial agroalimentaria, los cuales repercuten en la estructura productiva y la organización del trabajo a nivel local.

Durante las últimas décadas del siglo xx y principios del xxi, ha ocurrido una transformación gradual y profunda de las cadenas de suministro agroalimentarias, debida al crecimiento de los mercados internacionales, la evolución de la demanda de alimentos y el papel dominante asumido por las grandes cadenas de comercio minorista. En particular, se ha incrementado el número de los territorios productores y, con el desarrollo tecnológico y logístico de la cadena del frío,¹ ha crecido la circulación de alimentos frescos a nivel mundial, agudizando las condiciones generales de competencia económica. Si, por un lado, se ha producido un aumento general de la oferta y del movimiento de los productos agrícolas, por el otro, se ha desarrollado una concentración de los operadores de la distribución y una reducción en el número de compradores y de los volúmenes negociados en los mercados tradicionales. De hecho, las principales marcas europeas y norteamericanas de supermercados, como Wal-Mart, Tesco y Carrefour, han promovido progresivamente nuevos modelos de distribución y consumo, determinando el declive del modelo de distribución tradicional de los mercados mayoristas y las pequeñas tiendas minoristas (Rebollo y Martínez, 2008). Su poder de mercado, cada vez mayor, surge a partir del enorme volumen de bienes movilizados y la expansión de las operaciones internacionales de compra y venta, generando un proceso de valorización exponencial del capital invertido: se ha pasado de una cadena agroalimentaria determinada por la fase de producción, a una controlada cada vez más por las grandes cadenas de distribución.

En este contexto, los actores económicos involucrados en el suministro de alimentos buscan adaptarse a los nuevos requisitos de la llamada distribución moderna, utilizando varias técnicas productivas y estrategias comerciales que impactan en la estructura productiva local y la organización del trabajo agrícola. De hecho, la intensificación de la competencia en la esfera del intercambio lleva a una competencia más intensa en el ámbito de la producción agrícola: la competencia entre capital y trabajo es un factor clave en la organización de la producción y la necesidad de mano de obra flexible y barata –sobre todo durante las temporadas de siembra y cosecha– es tan alta, que es claro el valor estratégico que tiene la fuerza de trabajo inmigrante (Morice *et al.*, 2010).

¹ La cadena del frío se caracteriza por una serie de etapas de transporte y almacenamiento en cuartos fríos de los productos frescos, desde el campo hasta la venta final.

El actual modelo californiano de producción intensiva de fruta y hortaliza representa un caso pionero de la difusión del modelo corporativo multinacional en los sistemas agrícolas locales. Esto se caracteriza por una producción intensiva de cultivos especializados y de alto valor económico, fuertemente orientado a la exportación y que recurre ampliamente al trabajo agrícola de jornaleros inmigrantes. Por lo tanto, la investigación se ha desarrollado en la Central Coast de California, particularmente en el área rural de Oxnard, en el condado de Ventura, la cual constituye una de las principales áreas agrícolas de la costa californiana, actualmente caracterizada por cultivos de bayas y hortalizas. Entre marzo-mayo de 2016, se ha investigado, por un lado, los intercambios de mercado dentro de la cadena productiva y comercial de las bayas, sobre todo las fresas, y, por el otro, las relaciones sociales de producción, con especial atención en las condiciones laborales de los jornaleros inmigrantes procedentes de México.

La metodología de la investigación se basó en una combinación de diferentes técnicas (cuantitativas y cualitativas), que incluyeron la recuperación de datos secundarios publicados por fuentes administrativas y estadísticas, relacionados con la estructura social y agrícola local; la combinación con la documentación producida por fundaciones privadas, institutos de investigación, asociaciones y sindicato; la observación directa; la participación en las actividades de la asociación local Mixteco Indígena Community Organizing Project (MICOP);² la realización de grupos focales y entrevistas semiestructuradas (55 en total) con empresarios agrícolas, trabajadores, representantes de instituciones locales y de diferentes tipos de organizaciones sociales y sindicales.³

Desde el punto de vista teórico, se ha recurrido a dos grandes áreas de investigación: una más atenta al análisis de los procesos de la globalización económica, en la que es parte el estudio de las cadenas agroalimentarias; otra más enfocada a las características de las relaciones sociales de producción. En el primer ámbito de análisis, cabe destacar el debate sobre las cadenas globales de mercancías (GCC)⁴ (Gereffi y Korzeniewicz, 1994), las cadenas globales de valor (GVC) (Gereffi *et al.*, 2005) y las redes globales de producción (GPN) (Henderson *et al.*, 2002).

² La MICOP es una organización frecuentada y animada por inmigrantes, sobre todo mixtecos y zapotecos, muchos de los cuales trabajan como jornaleros en la recolección de fresas y frutos rojos.

³ En particular, las entrevistas con los trabajadores se llevaron a cabo como parte de una encuesta sobre las condiciones de trabajo y sobre todo las horas extras (*overtime*), promovida por la organización MICOP para la promoción de un proyecto de ley hacia la legislatura estatal, junto con otras organizaciones como Central Coast Alliance United for a Sustainable Economy (CAUSE), Líderes Campesinas y la United Farm Workers (UFW). Para garantizar el respeto de la privacidad de los entrevistados, se utilizará un número y una indicación profesional para referirse a ellos.

⁴ Global Commodity Chains (GCC), Global Value Chains (GVC), Global Production Networks (GPN).

Esta línea de investigación se centra principalmente en el análisis de la circulación y del intercambio de bienes, de las más recientes transformaciones en los modelos de distribución y de la difusión de estándares de calidad de la producción. Algunos estudios, inspirados por el enfoque de la teoría del sistema-mundo (World System Economy) (Hopkins y Wallerstein, 1994), se refieren al concepto de imperio alimentario (Van Der Ploeg, 2008) y desarrollan una periodización de los regímenes alimentarios (*food regimes*) (McMichael, 2009), actualizando el análisis de las formas más recientes de acumulación y movilidad del capital agroalimentario a nivel mundial. La combinación del enfoque sobre sistema de mercancías (*commodity system approach*) de Friedland (2001), con el análisis de regímenes alimentarios (*food regimes approach*), lanzado con una aportación de Friedmann y McMichael (1989), ha producido un amplio debate teórico y empírico, que, desde mediados de los noventa en adelante, se ha revisado y actualizado por muchas contribuciones académicas (Campbell y Dixon, 2009).

Este debate académico se sintetiza en la línea de investigación definida como estudios agroalimentarios (*agri-food studies*), centrada en el análisis de la relación entre la producción y el consumo de alimentos. En particular, el *food regime analysis* destaca el papel estratégico de la agricultura y la comida en la construcción de la economía capitalista global: la agricultura y la alimentación son inseparables de la reproducción de la fuerza de trabajo. Los alimentos producidos con trabajo precario en una zona del mundo se pueden utilizar para alimentar la reproducción de los asalariados en otros territorios del globo, permitiendo así al capital adquirir mano de obra a costes más bajos que su valor de reproducción. La reestructuración general del capital está relacionada con la reestructuración de las relaciones sociales de producción en el mundo, que se realiza a través de la construcción política de un nuevo régimen alimenticio y agrícola (Araghi, 2003).

El *corporate food regime* constituye el régimen más reciente, surgido a finales de los ochenta y actualmente en curso, que está dirigido por corporaciones multinacionales. Estas compañías obtienen beneficios gracias a la *supermarket revolution* (McMichael y Friedmann, 2007: 294) y a través de la reorganización de cadenas globales agroalimentarias para la entrega de alimentos procesados y frescos, pero que, al mismo tiempo, genera una creciente población de pequeños productores desplazados obligados a abandonar las tierras. De hecho, ellos no son capaces de responder a las necesidades de los supermercados, que requieren la entrega continua de grandes volúmenes de producto estéticamente estandarizado y barato. Sólo los grandes fabricantes son capaces de cumplir con las condiciones cualitativas y cuantitativas requeridas, convirtiéndose en aliados de los supermercados en la búsqueda de economías de escala en el sector agrícola. Las grandes marcas de distribución han crecido hasta el

punto de influir en todos los actores económicos de la cadena y determinar las formas de producción y consumo a través de diversos medios de intervención.

Varios estudios han examinado algunas de estas estrategias, incluyendo la creación de su propia marca; la imposición de ciertos estándares de calidad, seguridad ambiental y alimentaria a los productores y procesadores; la creación de productos en oferta, la publicidad y las formas de colocación de productos en los estantes (Burch *et al.*, 2012; Lee *et al.*, 2012). En este texto, contribuiré en esta área de estudio profundizando en algunos aspectos (aún poco investigados) de las prácticas económicas de las grandes compañías comerciales: los modelos contractuales de suministro directo, por parte de los agricultores y la gestión estratégica de factores biotecnológicos y territoriales a nivel transnacional.

Además, recurriré a la literatura de los estudios agroalimentarios, tomando en cuenta una de las principales críticas dirigida a los autores del *corporate food regime*. De hecho, el debate académico evidencia cómo la investigación, enfocada en los efectos inducidos por los supermercados en los sistemas agrícolas locales, se ha desarrollado con mayor atención en las relaciones entre los actores económicos capitalistas y el impacto sobre los medios de producción de los pequeños agricultores, dejando de profundizar las condiciones laborales y la dinámica del conflicto entre capital y trabajo.

Por lo tanto, es interesante contribuir en esta línea de investigación, haciendo referencia también a una segunda área de estudio, más enfocada al análisis de las relaciones sociales de producción y, particularmente, a las aportaciones académicas en el ámbito de la migración y el trabajo agrícola. Estas últimas remiten a las dinámicas globales del mercado de bienes y de capitales, enfocándose sobre todo en el análisis de los procesos laborales, de la discriminación social y política, y de las condiciones de vida en las diferentes áreas locales (Corrado *et al.*, 2016; Cánovas, ed., 2014). Entre éstas surgen algunas contribuciones enfocadas en el análisis de los efectos de la globalización en las estrategias productivas y reproductivas de los campesinos y pequeños productores de los países del sur global (Bernstein, 2012; Lara *et al.*, 2014).

Otros investigan las transformaciones experimentadas por los agricultores y los trabajadores de temporada en los países de la Unión Europea y Estados Unidos (Berlan, 2002; Du Bry, 2015), entre éstas caben las que se han desarrollado particularmente en los territorios rurales de California (Holmes, 2013; Wells, 1996). Algunas investigaciones tratan de desarrollar un análisis que mantiene unidas a la transformación de las cadenas alimentarias y la estructura social del trabajo agrícola (Bonanno y Salette, 2014; Gertel y Sippel, 2014). En este texto seguiré esta última tendencia de análisis, combinando las aportaciones de las dos áreas de investigación citadas.

En los dos primeros apartados se reconstruirá sintéticamente el proceso de reestructuración productiva ocurrida en el territorio rural californiano y los flujos migratorios que progresivamente se han insertado en el mercado del trabajo agrícola.

En el tercer apartado recurriré a los conceptos analíticos de las cadenas globales de producción y de valor, para observar la distribución del poder entre los protagonistas de cada etapa y la difusión de la concentración económica entre los diversos actores económicos.

En particular, se aportará a los estudios agroalimentarios, profundizando en la gestión estratégica de los convenios de suministro, de la tecnología agraria y de los territorios por parte de las compañías comerciales.

En el cuarto apartado contribuiremos al debate sobre la *supermarket revolution*, investigando cómo la progresiva concentración del capital agroalimentario impacta también en las relaciones sociales de producción, las cuales tienen lugar en la zona rural. El análisis se enfocará sobre todo a los efectos de la parcial mecanización de la cosecha y el sistema multinivel de intermediación laboral.

LA REESTRUCTURACIÓN AGRARIA Y LAS BAYAS DE OXNARD

El 90 por ciento de las fresas⁵ producidas en Estados Unidos proviene de California, según las estadísticas publicadas por la California Strawberry Commission (2016b). El cultivo de frutas y hortalizas siempre ha estado presente en California desde su anexión a Estados Unidos en 1848, pero, a partir de la segunda mitad de los setenta, hubo una importante reestructuración agraria y la difusión de estos productos ha sido masiva (Palerm, 1991). De hecho, a partir de ese periodo muchas empresas agrícolas californianas han sustituido gradualmente las actividades de producción lechera, de cría y de cultivo extensivo de productos del campo con bajo valor económico (cereales, algodón, remolacha azucarera), con el cultivo intensivo de productos agrícolas especializados y de alto valor económico (frutas, frutos secos, verduras y vivero).

Dicha reestructuración estuvo estimulada, por un lado, por rendimientos más y más decrecientes del primer tipo de cultivos y, por el otro, debido a los considerables rendimientos de los productos especializados. El primer proceso está relacionado con la creciente competencia internacional (en condiciones de sobreproducción ge-

⁵ A pesar de la prevalencia de la producción de fresas en Oxnard, el estudio de la cadena de capital y trabajo que empieza desde este territorio requiere extender el análisis a otros frutos rojos. De hecho, en los últimos años se ha desarrollado una estrategia de *marketing* que apoya la mezcla de varios frutos rojos (fresas, moras, arándanos y frambuesas) a la venta de productos por separado. Muchos de los trabajadores entrevistados cuentan que alternan con los años la recogida de estos frutos, a veces incluso dentro de la misma empresa.

neral) y la contracción de mano de obra inmigrante estacional documentada disponible en el territorio.

De hecho, al finalizar el Programa Bracero,⁶ en 1964, los cultivos extensivos han sido masivamente mecanizados. Por lo tanto, con la crisis del petróleo y la recesión en la segunda mitad de los setenta, los costos de producción de estos cultivos no especializados se han vuelto económicamente insostenibles. Paralelamente, el aumento en el consumo de frutas y verduras en Estados Unidos, Europa Occidental y Asia significó considerables rendimientos de estos productos especializados (Palerm, 1991). El nuevo hábito alimentario está relacionado con las transformaciones socioeconómicas de los años sesenta y setenta, que condujeron a un aumento en el poder adquisitivo de las clases media y media-alta de algunos países de estas áreas geográficas.

En el condado de Ventura, donde se ubica la llanura de Oxnard, la agricultura ha sido durante mucho tiempo un componente característico y aún hoy en día el cultivo y el procesamiento de alimentos representan una parte significativa de la economía local, con una producción total estimada de 3.3 billones de dólares en 2014 (ADE, 2014). En esta área, la conversión de grandes extensiones de terreno de cultivos de fresa se ha producido principalmente durante los años noventa y dos mil (cuadro 1) (Kambara *et al.*, 2008). Hoy en día, la llanura de Oxnard representa un área agrícola estratégica para la producción de bayas en este condado (Ventura County Civic Alliance, 2015).

La sustitución de los cultivos ya descrita se ha visto facilitada por condiciones climáticas favorables, una extensa infraestructura de riego, una experiencia anterior en la producción de frutas y hortalizas, así como el apoyo de las universidades públicas en las actividades de investigación y desarrollo. No obstante, no todos los agricultores han seguido el camino de la sustitución de cultivos y han preferido vender o arrendar sus tierras a otras empresas agrícolas. De hecho, la producción de bayas requiere una alta intensidad de capital y mano de obra, además de que el riesgo del negocio es muy alto, dado el fuerte carácter perecedero de la fruta, la vulnerabilidad a muchos tipos de enfermedades, la sensibilidad a los factores climáticos y la volatilidad de los precios del mercado. Sin embargo, el sector proporciona la oportunidad de obtener grandes márgenes de beneficio, ya que las fresas tienen un valor económico muy alto: en 2014, fueron el primer producto en términos de valor por hectárea y el cuarto para el valor económico total de California (California Strawberry Commission, 2014).

⁶ El Programa Bracero fue un programa binacional para la contratación de trabajadores inmigrantes de temporada, principalmente originarios de los estados del centro y oeste de México, por parte de las granjas de California.

Cuadro 1
CAMBIOS DE SUPERFICIE EN LOS CULTIVOS SELECCIONADOS (ACRES) 1991-2006

Cultivo	1991	2006	Cambio
Aguacate	12 926	16 417	3 491
Limón	23 630	19 100	-4 530
Naranja (navel)	1 300	455	-845
Naranja (valencia)	14 355	4 377	-9 978
<i>Totales árboles</i>	<i>52 211</i>	<i>40 349</i>	<i>-11 862</i>
<i>Frambuesa</i>		<i>1 492</i>	<i>1 492</i>
<i>Fresa</i>	<i>4 435</i>	<i>11 936</i>	<i>7 501</i>
<i>Totales bayas</i>	<i>4 435</i>	<i>13 428</i>	<i>8 993</i>
Frijol	4 391	2 724	-1 667
Brócoli	4 457	1 140	-3 317
Repollo (col)	2 503	2 768	265
Apio	10 528	11 917	1 389
Lechuga	7 368	2 530	-4 838
Cebolla		595	595
Chile	1 429	2 483	1 054
Espinaca	1 669	1 256	-413
Jitomate	2 464	1 741	-723
<i>Acres totales</i>	<i>91 455</i>	<i>80 931</i>	<i>-10 524</i>

Fuente: Kambara *et al.* (2008).

En el condado de Ventura (cuadro 2), durante el mismo año, las fresas frescas eran el primer cultivo en términos de valor (628 millones de dólares, mdd) y las frambuesas siguieron en el tercer lugar (240 mdd) (Ventura County Civic Alliance, 2015; ADE, 2015). Como veremos en este trabajo, los productores que han decidido invertir capital en el cambio cultural y tecnológico han ido estableciendo en el tiempo convenios directos de suministro con unas pocas compañías comerciales para sobrevivir económicamente en el mercado.

La intensificación y especialización de las actividades agrícolas ha estado acompañada de un aumento en el número de trabajadores requeridos por unidad de tierra, debido a varios factores: el cuidado necesario en las operaciones de colección y manipulación, para poder mantener el producto y sus características de calidad. Además, la biotecnología, con la proliferación de variedades seleccionadas de plantas, en combinación con las innovaciones de la infraestructura desarrolladas en las últimas décadas, como invernaderos o sistemas especiales de riego, han determinado una progresiva expansión de los periodos de cosecha (Santos-Gomez, 2014).

Cuadro 2
VALOR ECONÓMICO (EN MILLONES DE DÓLARES)
POR CULTIVO, CONDADO DE VENTURA (2014)

Cultivo	Mdd
Fresas	627 964
Limonos	269 428
Frambuesas	240 662
Vivero	180 499
Apio	152 153
Aguacate	127 978
Jitomates	72 207
Chile	67 268
Flores cortadas	47 615
Col	35 932
<i>Total</i>	<i>1 821 706</i>

Fuente: Ventura County Civic Alliance (2015).

La investigación científica (pública y privada) ha permitido conseguir unas variedades caracterizadas por tasas más altas de rendimiento, resistentes a varios desafíos climáticos y amenazas bacteriológicas, sobre las que se basa, en gran medida, la ventaja competitiva de los actores económicos en el campo. El sistema productivo de las fresas, entonces, representa un caso ejemplar de esta extensión temporal (Figueroa, 2013) y, por ende, requiere trabajadores para llevar a cabo las actividades básicas y especializadas. Sobre todo durante los picos productivos se necesitan grandes masas de mano de obra para la recolección y el empaque de frutas.

A pesar del fracaso de los intentos realizados hasta ahora para mecanizar completamente la cosecha, la productividad de los cultivos ha sido impulsada por la introducción de las variedades seleccionadas, asimismo, la productividad del trabajo se ha incrementado con la introducción de un procedimiento de control de calidad y envasado efectuados directamente en el campo. En general, la reorganización de la producción ha significado un crecimiento exponencial de la demanda de mano de obra agrícola, estacional y anual.

Flujos migratorios y mercado de trabajo agrícola

El mercado de trabajo agrícola en California ha experimentado diferentes fases históricas, caracterizadas por flujos y reflujos de la mano de obra inmigrante, ingresada

legal o ilegalmente. Estos flujos han sido determinados por una serie de políticas de migración que facilitaron, de manera discontinua, la sucesión cíclica de los trabajadores de diversas partes del mundo: china, japonesa, mexicana, india, filipina, *okie*⁷ y, una vez más, mexicana (Palerm, 2014).

A pesar de las facilidades proporcionadas por la *Immigration Reform and Control Act* (IRCA) (1986) para la regularización de los trabajadores agrícolas, el cruce irregular de la frontera entre Estados Unidos y México sigue hasta hoy alimentando continuamente la reserva de mano de obra indocumentada. Actualmente está en vigor el programa binacional H2A, que, según el testimonio de varios agricultores y funcionarios locales entrevistados en el condado de Ventura, contribuye insuficientemente a la contratación de trabajadores estacionales de México. De hecho, los inmigrantes (documentados e indocumentados) han seguido llegando desde los estados del centro de México, a los que se añadieron las poblaciones del sur del país, especialmente indígenas de Oaxaca y Guerrero.

Según la reconstrucción histórica de Fox y Rivera-Salgado (2004), se remontan a principios de los ochenta las primeras salidas desde el estado de Oaxaca hacia Estados Unidos, en particular a California, Oregon y Washington. A finales de esa década, esta migración aumentó gradualmente, con la inserción laboral de los mixtecos, principalmente, en el sector agrícola. A principios de los noventa, se estimaron de 45 000 a 55 000 mixtecos ocupados en la agricultura de Central Valley en California (Fox y Rivera-Salgado, 2004) y en 2000, según los datos del *US Population Census*, una población total de 94 958 indígenas, cuya gran mayoría eran de origen mexicano, vivió en la región sur de California (Huizar y Cerda, 2004).

Históricamente, la migración de México a Estados Unidos ha sido en su mayor parte temporal, pero el progresivo endurecimiento de las políticas migratorias y el cada vez más drástico cierre de la frontera, el desarrollo de las familias en territorio de inmigración, así como la extensión parcial del ciclo productivo agrícola, con la posibilidad de empleo anual de al menos un miembro de la familia, son todos factores que han contribuido a un creciente proceso de asentamiento de los inmigrantes jornaleros, incluidos los indígenas. De hecho, después de un periodo inicial de rotación estacional, a la ejecución de las diversas recolecciones en las zonas rurales de Oxnard, Santa Paula, Santa María, Watsonville y otros territorios productores de frutas y vegetales, una parte de ellos comenzó a desarrollar formas de asentamiento más estable (Palerm, 2014; Santos-Gomez, 2014).

⁷ El nombre *okie* se refiere a los migrantes norteamericanos, desposeídos por razones económicas y ecológicas, que llegaron a buscar trabajo en los campos de California desde Oklahoma, entre finales de los años treinta y principios de los cuarenta. Este proceso está muy bien descrito en las novelas de Steinbeck (1939).

No obstante, muchos siguen todavía las cosechas de frutas y hortalizas en diferentes territorios, en un intento de obtener un salario durante todos los meses del año. En el caso de las fresas, por ejemplo, la contratación sigue siendo, en gran medida, de temporada y una parte de los recolectores se mueve siguiendo la maduración de los frutos rojos en diferentes áreas del estado. Sólo unos pocos trabajadores se emplean durante el resto del año en las mismas empresas agrícolas, realizando diversas actividades, como la preparación del suelo, la disposición de los sistemas de riego y la distribución de fertilizantes y de pesticidas.

Otros alcanzan una cierta estabilidad alternando la recolección de varios productos en diferentes estaciones, cuando el sistema agrícola local es particularmente diversificado. Desafortunadamente, no existen datos actualizados y fiables sobre el número de mexicanos indígenas (documentados e indocumentados), empleados temporalmente o anualmente en el sector agrícola del condado de Ventura, en particular de Oxnard.

LA CADENA DEL CAPITAL

Un modelo corporativo multinacional

La difusa intervención de las compañías comerciales multinacionales, como Driscoll's, Well Pict, Dole Berry y otras, con la transferencia de tecnología, la introducción de nuevas variedades de plantas y las prácticas de cultivo en el territorio, influye directamente en la estructura productiva local y, consecuentemente, la organización del trabajo agrícola.

A partir del análisis desarrollado por varios autores, en el marco de los estudios agroalimentarios, y enfocado en las prácticas de suministro "en origen" (Rebollo y Martínez, 2008) y las relaciones directas entre grandes marcas de distribución moderna y productores locales, empezamos a investigar algunos detalles de los convenios existentes en el territorio, con particular atención en la gestión jurídica y la tecnología agraria por parte de las compañías comerciales. A diferencia de lo evidenciado con mayor frecuencia por los autores de los estudios agroalimentarios, cabe señalar, como en el caso investigado, el acuerdo de suministro en origen en realidad se establece entre empresas agrícolas y compañías comerciales. En apariencia, las grandes marcas de supermercados no intervienen directamente en el territorio subcontratando a los grandes actores comerciales la creación y gestión de un vínculo económico con los productores locales.

Driscoll's, por ejemplo, es una de las compañías multinacionales más conocidas, presente en la zona rural de Oxnard, y líder mundial en el mercado de las bayas frescas. Fundada como una pequeña empresa familiar a principios del siglo xx, actualmente

produce y exporta en muchos países del mundo. Mientras que otras compañías utilizan variedades de plantas seleccionadas por la Universidad de California, Driscoll's Berry ha obtenido una ventaja competitiva particular, a través de la inversión privada, en la búsqueda de estrategias innovadoras de producción y variedades patentadas de plantas, que sean más resistentes a las enfermedades, adaptables a los cambios climáticos y con mayor rendimiento. Esta compañía gestiona varias porciones de tierra indirectamente, a través de otras empresas agrícolas que le cultivan exclusivamente, pero que tienen un estatus jurídico autónomo. Driscoll's comercializa la fruta de una amplia base de productores independientes o reunidos en una sociedad, como ocurre con Reiter Affiliated Companies (RAC), a través de una serie de acuerdos y contratos.

En esos casos, la compañía multinacional proporciona las variedades de plantas (de la que es propietaria) a los productores, responsables de cultivar y entregar los frutos únicamente a Driscoll's, asumiendo los costes de producción y el trabajo agrícola. La RAC a su vez tiene como misión encargarse de las actividades administrativas y de recursos humanos, gestionando la contratación de los trabajadores ocupados en las empresas afiliadas. Esta centralización de los procedimientos de empleo facilita la planificación económica de las actividades agrícolas por parte de la RAC y, en consecuencia, de Driscoll's, en términos de tiempos de cosecha y de la productividad del trabajo (Lopez, 2011).

Finalmente, Driscoll's es responsable de las actividades de mercadotecnia, ventas y distribución de productos. El desarrollo de la variedad patentada permite a la multinacional tener un control directo sobre el sistema de producción, organizado a gran escala. La liquidación de la cuota establecida para los productores ocurre con la venta realizada y se calcula sobre la base del precio de mercado. Según lo confirma un agrónomo y funcionario administrativo de la RAC en Oxnard:

Ellos [Driscoll's] tienen sus programas para modelar las producciones y tienen ya bien controlado todo el proceso que hace Reiter. Como son variedades propias, ellos ya pueden predecir cuántas cajas vas a dar y en qué tiempo, dependiendo del clima. Si no estás respetando los calendarios que ellos te están dando para tus podas o para cualquier manejo, tratando de inducir la fruta en ese tiempo que ellos quieren, podría haber sanción, sí. Porque realmente vas a interferir en otra ventana del mercado y ahí es donde el precio nos afecta (agrónomo, abril de 2016, Oxnard).

Según los testimonios recabados en el trabajo de campo, no existe un modelo único de acuerdo entre la empresa líder Reiter y los productores asociados a RAC, con los cuales establece relaciones directas diferentes, lo que determina cierta variabilidad de los porcentajes de repartición de las ganancias en la sociedad. Igual que Reiter, las

empresas afiliadas toman las plantas patentadas y las cultivan, luego empacan con el embalaje de Driscoll's y envían la producción directamente al almacén de la compañía multinacional. Como señala Lopez (2011) en su investigación, el éxito de la organización de Driscoll's está estrechamente relacionada con su capacidad para mantener y expandir, en el largo plazo, esta red de proveedores, seleccionados y dedicados al cultivo exclusivo de sus variedades.

El modelo contractual que conecta a Driscoll's con su empresa hermana Reiter en la zona de Oxnard, y que nos describe una vez más el representante de la RAC, establece que el proveedor confiere una cierta cantidad de paquetes dentro de un periodo predefinido. Driscoll's se centrará en la comercialización y será responsable de pagar al proveedor el precio acordado, de acuerdo a las proyecciones de mercado a corto plazo:

Nosotros solamente plantamos las patentes de la genética de Driscoll's, pero la relación de nosotros con Driscoll's es completamente vendedor y productor. Todo lo que es riego, mano de obra, invernaderos, todo eso es inversión de la sociedad de Reiter [...]. Hay convenio y tu precio base se pacta haciendo unas proyecciones a término corto, por ejemplo, mensual. Porque todo está programado en los volúmenes, pero los precios se van a ajustar [...]. Entonces, en las operaciones diarias somos una compañía totalmente separada. Pero en la planeación económica trabajamos mucho juntos. Somos casi como una única empresa (agrónomo, abril de 2016, Oxnard).

Por supuesto, el modelo descrito, ampliamente utilizado por Driscoll's en el sector de las fresas y otros frutos rojos producidos en Oxnard, no es el único tipo de estrategia de gestión utilizada por las grandes corporaciones y que se ha encontrado en la investigación de campo. De hecho, hay otras compañías multinacionales, como Dole Berry, que comercializan variedades públicas seleccionadas por la Universidad de California, y desarrollan diferentes modelos de organización del trabajo y de la producción (Lopez, 2011).

Un productor todavía activo en Oxnard describe con más detalle las características de un típico acuerdo entre el agricultor y los grandes *shippers*,⁸ muy común en el área local. También en este caso el precio de los productos es siempre variable y en realidad está determinado por los grandes minoristas, de manera que el trabajo agrícola continúa en plena incertidumbre de las ventas y las ganancias. En cualquier caso, los productores permanecen en la llamada posición de *price taker*, es decir, sin un control sustancial sobre el precio final y la posible cuota que recibirán:

⁸ A menudos los entrevistados se refieren a las compañías comerciales con dos términos diferentes: *shippers* y *coolers*. El término *shippers* se refiere a la actividad de transporte, y *coolers*, a la de enfriamiento y el almacenamiento temporal de las frutas.

Los productores firman un contrato con antelación con los *shippers*, que afirma que los productores recibirán un porcentaje de los ingresos netos al final del año, si todo va bien [...]. Ellos cubren aquellos gastos que llaman “costos de cultivo”. Pagan las facturas cuando necesito las plantas de fresas, los insecticidas y tengo gastos de fumigación o tengo que pagar la mano de obra. Pero no hay un beneficio garantizado [...]. Así que los productores tratan sólo con determinados *shippers*, porque son ellos los que están pagando sus gastos (productor, abril de 2016, Ventura).

Independientemente de las diferencias surgidas en los detalles de las negociaciones, los testimonios siempre resaltan la propagación de formas de relación exclusiva entre el agricultor y el *shipper*. En el caso de Driscoll's, la entrega de plantas patentadas cumple un papel estratégico en la construcción de una relación exclusiva y vertical entre productores locales y la multinacional. En otros casos, las grandes compañías comerciales establecen un vínculo económico directo, basado en una serie de reembolsos y descuentos al productor, para el desarrollo administrativo e infraestructural de la actividad productiva.

En ambos casos, estos acuerdos permiten a la gran corporación establecer un vínculo preferencial con varios productores del territorio, que asegura la cantidad y la calidad del producto, manteniendo, al mismo tiempo, una independencia legal de la actividad económica de los proveedores. A pesar de que los *shippers* y los productores están relacionados por un contrato de suministro sustancialmente exclusivo, formalmente actúan como empresas separadas, lo que limita el riesgo de contaminación mutua en caso de cualquier deuda o problema legal.

Las compañías comerciales logran maximizar sus beneficios subcontratando concretamente a los productores la organización y los costos de la producción y del trabajo agrícola, del empaque y el transporte de la fruta en los almacenes. Efectivamente, estos acuerdos responden a las necesidades de esa gran compañía de proteger sus intereses en un contexto de fuerte competencia comercial y concentración económica general de los minoristas, llamados *retailers* o *buyers* y, finalmente, de responder a las necesidades de estos últimos grandes actores de la distribución agroalimentaria.

CONCENTRACIÓN ECONÓMICA ENTRE NATURALEZA Y TERRITORIOS

La temporada de cosecha en la zona de Oxnard se centra, en su mayor parte, durante los meses de invierno y primavera, con un pico que, por lo general, va de marzo a abril. Los márgenes de producción se ven limitados por la competencia con la fruta de

otros territorios vecinos durante el mismo periodo. Por ejemplo, la producción mexicana ofrece fresas y otras bayas a precios más competitivos en los mismos meses. De hecho, en caso de condiciones climáticas favorables, la temporada en Baja California alcanza hasta finales de abril e inicios de mayo, coincidiendo con la de Oxnard y empujando, inevitablemente, los precios hacia abajo, especialmente durante los primeros y los más productivos meses de la cosecha.

Luego viene la competencia con el territorio de Santa María, que entra en producción en marzo y continúa al menos hasta junio, aplastando la temporada de Oxnard en la dirección opuesta y empujando los precios hacia abajo durante los últimos meses de la temporada.

Un productor que trabaja en un solo territorio, corre el riesgo de fracaso y la expulsión del mercado. Por tanto, la supervivencia económica de los productores locales depende cada vez más de la posibilidad de pertenecer a las grandes redes multinacionales de las empresas comerciales, o se convierten ellos mismos en multinacionales, como en el caso de Reiter, que actualmente produce en California, Oregon y Florida, en Estados Unidos; en Baja California, Jalisco y Michoacán, México, y en Marruecos y Portugal. De hecho, las compañías como Dole, Driscoll's, Well Pict y otros, actúan en diferentes áreas del estado y del mundo con el fin de garantizarse el suministro durante todo el año. Las corporaciones multinacionales tienen interés para dominar una parte creciente del mercado a precios competitivos, con el fin de convertirse en proveedores estratégicos para las grandes cadenas minoristas.

Como evidencian los trabajos de varios especialistas en estudios agroalimentarios, en particular de la *supermarket revolution*, el modelo de venta del supermercado se basa en ofrecer una amplia gama de productos a precios asequibles, para atraer al mayor número posible de clientes. Con la finalidad de que las frutas y verduras frescas estén disponibles en los estantes durante todo el año, es esencial para las marcas de distribución minorista comprar a unos pocos proveedores principales, competitivos y capaces de responder de manera continua a sus demandas. Por lo tanto, como se desprende del estudio de caso, para no ser socavada por la competencia de otras empresas y perder el contrato con sus clientes minoristas, las empresas comerciales tendrán como objetivo mantener la operación de suministro en diferentes ventanas de producción. También se esfuerzan por enriquecer la gama de productos comercializados, para lo cual las fresas se asocian más a menudo con otros frutos rojos.

Aunque la producción de una localidad implica pérdidas económicas, el beneficio todavía se recuperará durante el resto del año, gracias a los territorios que permiten rendimientos más altos. El área agrícola de Oxnard, por ejemplo, a pesar de ser más cara que otras, permanecerá en el programa anual de suministro de los *shippers* multinacionales, hasta que sea útil para mitigar el riesgo general. De cualquier forma,

disponer de su producción permitirá cubrir un posible vacío de producción, debido a sucesos climáticos o fitopatológicos imprevistos, catastróficamente ocurridos en otros territorios con estaciones similares.

De hecho, es esencial para estas corporaciones permanecer en el mercado comerciando productos los 365 días del año, ya que los minoristas reemplazarán inmediatamente a los proveedores incapaces de proporcionar el producto continuamente. Por lo tanto, a pesar del poder de mercado alcanzado por algunas grandes corporaciones multinacionales como Driscoll's y de la estructura cada vez más oligopólica del comercio de las bayas, la capacidad de definir los precios finales y de tomar la mayor parte de los beneficios, se queda en las manos de las principales marcas de las cadenas minoristas, como lo evidencia el análisis del *corporate food regime*.

El proceso de concentración económica se extiende de manera gradual desde la fase distributiva hasta la productiva, así como a través de todas las etapas de la cadena de suministro. La necesidad de lograr economías de escala, necesarias para satisfacer las demandas de los grandes supermercados, se impone a todos los agentes económicos, tanto comerciantes como productores. En este contexto, las patentes de variedad especializada por algunas compañías constituyen un factor de ventaja competitiva potencial. La difusión de los cultivos patentados en el área local confirma el desarrollo de este proceso.

De acuerdo con los cálculos de la California Strawberry Commission, las variedades de la Universidad de California representan el 54 por ciento de la superficie del estado, mientras que las variedades patentadas representan el 41.2 por ciento. En Oxnard, estas últimas representan el 55.6 por ciento de la producción del distrito y el 73.4 por ciento de la superficie cultivada de verano (California Strawberry Commission, 2016a). De hecho, en la cadena comercial y productiva de los frutos rojos que se desarrolla desde Oxnard, se observa cómo la progresiva concentración económica se basa en la gestión competitiva de la biotecnología del proceso productivo, además de las estrategias contractuales antes descritas.

LA CADENA DE TRABAJO

La concentración económica y la intermediación laboral

Seguimos en el análisis de la cadena agroalimentaria, con el objetivo de aportar a la línea de investigación del *food regime*, observando cómo los procesos económicos hasta aquí estudiados influyen también en las características de la organización del trabajo agrícola y las condiciones laborales vividas por los jornaleros inmigrantes.

En el área rural de Oxnard, la fuerza de trabajo estacional se recluta principalmente en el territorio y se emplea directamente por parte de las empresas agrícolas, o indirectamente a través de otras empresas de intermediación laboral. La contratación y gestión de las cuadrillas, así como la realización de algunas actividades agrícolas específicas, como la preparación de la tierra, son subcontratadas parcialmente a otras empresas de servicios especializados.

Mediante la subcontratación de la gestión de la fuerza de trabajo, las empresas agrícolas evitan asumir los costes de seguro médico obligatorio y las responsabilidades en caso de cualquier demanda sindical, pues es mucho más difícil la organización de una mano de obra tan flexible y temporal como la que manejan los contratistas.

Por otra parte, el carácter altamente perecedero de las bayas requiere tiempos de cosecha extremadamente rápidos, por lo cual emplear directamente la mano de obra estacional permite tener una gestión más rápida y acorde a las necesidades específicas de la empresa.

Aun así, las actividades de recolección se organizan por medio de un sistema de tareas y responsabilidades repartidas en varios niveles de intermediación, necesarios para gestionar una gran masa de trabajadores empleados de manera simultánea en diferentes equipos y en diferentes ranchos. Cada empresa se caracteriza por una combinación variable de los puestos de trabajo, que incluyen, además de los pizcadores, la sorteadora, el surquero, la ponchadora, el mayordomo y el supervisor.⁹ Estos encargados no están siempre presentes en su totalidad, pues en ocasiones se superponen en las tareas y están presentes de manera alternativa, o simplemente se nombran de manera diferente, a pesar de tener responsabilidades similares. Por ejemplo, la sorteadora y la ponchadora son responsables del control de los paquetes entregados por los recolectores y, posiblemente, de enviar de vuelta los que contienen fruta verde o podrida, o que no cumplen con las características requeridas.

Por lo general, las sorteadoras trabajan directamente en el campo, mientras que la ponchadora actúa desde el centro de una máquina, en la que cuenta y registra las cajas entregadas. En un nivel superior están el surquero y el mayordomo, que comparten el papel de control de la recolección, la gestión del personal en el campo y la mediación con la empresa, de la cual reciben las indicaciones operativas diarias.

El supervisor pasa sólo ocasionalmente para verificar, en nombre de la empresa, el progreso general de la cosecha y la calidad de la fruta seleccionada. También debe

⁹ Hablamos de ponchadoras y sorteadoras porque en la mayoría de las entrevistas surgen como papeles desempeñados principalmente por las mujeres, así como el mayordomo y el surquero surgen a menudo en los testimonios como asignaciones principalmente masculinas. Este tipo de distribución no es absoluta, pero sí es posible reconocer un patrón frecuente de caracterización de género en la asignación de las tareas y las responsabilidades.

responder a cualquier problema que surja en la realización de las actividades agrícolas y las quejas de los trabajadores a la dirección central.

La sorteadora, ponchadora, surquero y mayordomo son pagados por hora y reciben una paga ligeramente superior a la percibida por los recolectores. Si el salario mínimo establecido por la ley es diez dólares por hora, tenemos conocimiento de ponchadoras y surqueros que reciben entre 10.50 u 11 dólares. A veces, el mayordomo y las ponchadoras reciben un bono basado en la calidad y la cantidad adicional de cajas recogidas por el equipo, respecto de las requeridas como mínimo diario.

El salario promedio de los intermediarios, por lo tanto, no supera el valor de un recolector, que en el caso de ser pagado por número de cajas y ser particularmente rápido y experto, durante los meses de máxima producción llega a ganar salarios más elevados. Por lo general, durante los picos de producción, los recolectores reciben un salario basado en el número de cajas entregadas, llamado "por contrato", o con un método combinado de hora y caja. Reciben un salario por hora cuando la producción se reduce o si no pueden recolectar las cajas suficientes para alcanzar el salario mínimo de diez dólares por hora garantizados por la ley. El pago mensual de un pizcador puede variar ampliamente en función de sus capacidades físicas, dependiendo de la época del año, teniendo en cuenta sólo las empresas que cumplen con la ley y excepto los casos de robo de salarios.

De lo contrario, buena parte de los intermediarios, en particular surquero y mayordomo, tiene la ventaja de cobrar un sueldo anual, pues por lo general al final de la cosecha logran mantener el empleo en la misma empresa, realizando otras actividades, como la preparación de la tierra, de la infraestructura de riego o la fertilización y distribución de plaguicidas. Algunos jornaleros también pueden alternar las actividades en la misma empresa, pero son una pequeña cantidad del total empleado durante la temporada y son casi exclusivamente hombres. Como nos explica un pizcador, activo en el sector agrícola de Oxnard desde 2003, la posibilidad de conseguir buenos salarios se centra durante los meses de invierno, cuando los trabajadores maximizan sus esfuerzos para ahorrar dinero, mismo que necesitarán para cubrir los altos costos de la vida durante la mayor parte del año:

A veces los cheques, cuando está bueno el mes, nos salían hasta 1 200, 1 300 dólares en una semana [...] trabajando los seis días y a veces siete días. Parece que ganas mucho al mes, pero esos te sirven para aguantar meses sin trabajo también. [...]. Es que yo a veces me encargaba de hacer otra cosa, no sólo de pizar, también como de hacer crecer las plantas. Pero a mi esposa no, sólo la emplean para pizar y tenemos tres hijos. Y aquí todo es muy caro [...], está uno no más rentando lo que es un cuarto y viviendo todos pegados [...]. Y el dinero que gastas en la comida, el carro, el médico [...], o sea que al final te queda muy

poquito. Por eso tienes que trabajar echándole muchas ganas para poder tener algo todo el año [...]. Cuando va empezando la fresa, tu cheque te puede salir más o menos de 300 dólares a la semana. Serán como al menos tres meses en que puedes ganar 200 al día, a partir de enero, febrero, marzo, más o menos. Después otra vez vuelve a bajar. El cheque más bajo es durante noviembre, diciembre, pero depende de cómo sea de ágil la persona. Los demás meses si no tienes empleo hasta puedes no ganar nada (entrevista no. 20, trabajador, marzo de 2016, Oxnard).

Como se describe en la cita anterior, hay una separación clara entre empresarios agrícolas, que poseen una parte de la tierra que cultivan, o más frecuentemente alquilan desde otros propietarios, y compañías comerciales que gestionan efectivamente los flujos de producción. Esta división entre quienes tienen y los que manejan los medios de producción, combinada con la multiplicidad de los niveles de intermediación del trabajo, crean un contexto laboral en el que es extremadamente difícil para los trabajadores identificar el verdadero patrón, con el cual negociar para exigir mejores condiciones de trabajo o denunciar los abusos vividos a diario en el campo. Incluso es más grande la brecha entre quienes poseen y dirigen el capital de las grandes cadenas de distribución minorista, apropiándose de los beneficios más amplios derivados de la venta de los productos, y los trabajadores que recogen esos mismos frutos, agachados todo el día entre las hileras de plantas que cosechan. Es una distancia que vuelve más difícil para los trabajadores identificar a los actores económicos a quién asignar la responsabilidad final de las condiciones de explotación.

LA MECANIZACIÓN DE LA COSECHA Y SUS EFECTOS EN LAS CONDICIONES LABORALES

La delicadeza extrema de la fruta y los estándares de calidad requeridos para la venta en el mercado de productos frescos dificultan la mecanización completa de las actividades de recolección, intentada durante los últimos años por la investigación científica, tanto pública como privada (Wall Street Journal, 2015). Sin embargo, la sustitución del trabajo humano se ha producido parcialmente, gracias a la introducción de una máquina que facilita la selección de la fruta y el embalaje directamente en el campo (imagen 1), la cual permite acelerar las operaciones de cosecha, reduciendo el tiempo de entrega de los paquetes por los jornaleros, que recolectan siguiendo la máquina, que avanza poco a poco a lo largo de las filas. Los trabajadores seleccionan rápidamente la fruta, conforman los paquetes y corren detrás de la máquina para depositarlos en el transportador que los dirige hacia el centro de la máqui-

na. En el centro trabaja la ponchadora, que comprueba las cajas y posiblemente las devuelve a los pizcadores para completar y corregir el trabajo, en el caso de que carezcan de frutas o que hayan seleccionado algunas inapropiadas. Cuando el paquete está completo y correctamente relleno, la ponchadora memoriza las cajas a través de un escáner electrónico y luego confirma la asignación de esas cajas a los empleados, pulsando los botones en una tabla electrónica.

Imagen 1
LA MÁQUINA DE RECOLECCIÓN EN LOS CULTIVOS DE FRESAS DE OXNARD



Fuente: Fotografía de la autora (Oxnard, abril de 2016).

La difusión de esta tecnología en muchas de las empresas de Oxnard influye fuertemente en las condiciones laborales, tanto en términos de salarios, como en el ritmo de trabajo. La máquina impone ritmos muy acelerados, que deja atrás a varios trabajadores del equipo, especialmente cuando tienen que volver a completar las cajas rechazadas. Además, muchos de los jornaleros, los activistas sindicales, los trabajadores sociales y los operadores legales entrevistados reportaron problemas muy frecuentes de cálculo, debido a la introducción del sistema de escaneo electrónico de las cajas, que de hecho produce una subestimación recurrente del salario que le correspondería a los recolectores.

En cuanto a este último problema, los testimonios recabados destacan diferentes tipos de responsabilidades. Algunos jornaleros culpan a los ponchadores y mayordomos, señalando casos de robos por parte de ellos, que sustraen las cajas de algún

trabajador, hacia el cual tal vez ellos han mostrado aversión o desprecio, para marcarlas a nombre de otros, posiblemente amigos o familiares, o incluso recibir un bono salarial para las cajas adicionales producidas por la cuadrilla. Otros reconocen que el error puede ser el resultado del ritmo particularmente acelerado y las presiones sufridas también por las ponchadoras, y de instrumentos electrónicos defectuosos con pilas agotadas.

En teoría, el problema de cálculo se podría averiguar al final del día, comparando el número total de cajas cosechadas con las que han sido calculadas por el instrumento electrónico. El hecho de que ponchadoras, surqueros y mayordomos rara vez se molestan en comprobar que no existan fallos o defectos en la maquinaria que les entrega la empresa, los vuelve responsables de las faltas de pagos.

Además, los trabajadores entrevistados reportan que a menudo ponchadores y mayordomos reaccionan a sus informes con una actitud generalmente hostil o indiferente, negando regularmente la existencia del problema. Más bien ellos responden culpando a los jornaleros que calcularon mal las cajas, o que posiblemente las rellenaron mal y por eso se les restaron de su cuenta. Se añade también que las raras ocasiones en que los trabajadores tuvieron el valor de reportar la falta de cajas a la empresa, ésta niega por lo general el error de cálculo y apoya plenamente la labor de ponchadoras y mayordomos, asumiendo, por lo tanto, la completa responsabilidad en la persistencia del fenómeno. Ofrecemos como ejemplo el testimonio de una jornalera activa en los campos de Oxnard desde 2005:

A veces la ponchadora poncha tres cajas cuando traes cuatro cajas. Y yo le digo: "¿por qué ponchaste tres cuando yo llevo cuatro cajas?" Y me contesta "oh, yo no lo miré" –dice. "Déjalo así y cuando tú traes otras cuatro cajas yo te poncho cinco, no te preocupes". Pero cuando yo traje otro viaje con cuatro cajas, poncha mis cajas y dice: "¿Por qué quieres otro ponche de tu caja? Yo ponché bien, pues échale más ganas" [...]. Cuando me quitaron cajas yo le dije: "¿Por qué no pagan bien mis cajas?, ¿por qué me quitan?" Y me dice el surquero: "No, así está bien, nada más que un día usted salió muy temprano, por eso sale menos". ¡Pero yo no salgo hasta las tres nunca! Y cuando miro la lista vienen más cajas y cuando sale en el cheque viene menos. Pero dice que así está bien. "No, yo le digo que tiene que llamar la oficina". Y él llama a la oficina, pero ellos no regresaron la llamada y después de dos días él me dice que llamaron y que las cajas están bien así. "¡Todo va bien!" –dice– (entrevista no. 12, trabajadora, marzo de 2016, Oxnard).

Naturalmente, no es posible afirmar que este fenómeno se extiende a todas las empresas de la zona, pero en general la introducción de la máquina, acelerando el ritmo de trabajo y con el uso del sistema de registro electrónico, facilita posibles erro-

res de cálculo por parte de las ponchadoras y no permite a los trabajadores controlar directamente el número de las cajas escaneadas. A esto se suma la falta de verificación y de oferta de ciertas condiciones de trabajo, como la disponibilidad de agua potable, baños limpios y áreas de descanso con sombra, cerca de la zona de trabajo. Incluso en estos casos existe una responsabilidad de los intermediarios, sobre todo de mayordomos y supervisores, que serían encargados de verificar las condiciones del lugar de trabajo y reportar cualquier deficiencia. Precisamente en estos diferentes niveles de intermediación se ubica el abuso de poder y, por lo tanto, una parte de los problemas reportados por los recolectores, que incluyen, en especial, el acoso sexual a las trabajadoras y las actitudes racistas dirigidas a los indígenas.

En realidad, las empresas tienen todo el interés de emplear intermediarios autoritarios, capaces de controlar bien a los trabajadores, respetando el calendario y las cantidades previstas, así como evitar la explosión y la propagación de posibles acciones colectivas de protesta y reclamo de aumentos salariales o reducción de las horas extras. Como nos comenta una pareja con experiencia de sorteadora y surquero, son los mismos intermediarios quienes aumentan la presión sobre los trabajadores para satisfacer las necesidades de la empresa y así conservar sus puestos de trabajo, aparentemente privilegiados respecto de los simples recolectores:

Es algo que ellos mismos te obligan a hacer [...] porque a mí siempre el supervisor me decía: “¡Ustedes no están haciendo bien su trabajo! En esta cuadrilla van muy malas las cajas y al rato les van a recortar el trabajo”. Te hacen que tú maltrates a la gente y te dicen: “¡Presiónenlo, porque están andando muy mal [...], hay que pedir más calidad!” [...]. No sentías un equipo de trabajo [...]. ¡Es que te daban miedo! Y yo a veces, después de tanto que me decían, sin darme cuenta yo les decía: “No, pues, [muévanse], porque a nosotros también nos están exigiendo” [...]. Es que ponchadora, sorteadora, surquero y mayordomo quieren hacer bien su trabajo para seguir el año que viene. Porque si tú eres buena gente y tratas bien a los pizcadores, para el otro año ya no te ponen en ese puesto. Por ejemplo, mi esposo era surquero, pero él no decía nada si la gente dejaba fresas [...] porque si te devuelven la caja y tienes que regresar a cortar, ésa es una pérdida de tiempo. Al final lo quitaron de ser surquero, porque la compañía quiere que hagas más para la compañía que para la gente (entrevistas nos. 21 y 22, sorteadora y surquero, abril de 2016, Oxnard).

En algunos casos, sin embargo, pueden ser las mismas empresas las que intervienen de manera represiva o forman intermediarios para actuar provocativamente, tal vez disputando la calidad de la fruta cosechada, o regresando muchas cajas, con el fin de justificar el despido de algún trabajador incómodo, promotor de actos de reivindicación colectiva o de quejas individuales contra la empresa.

Veamos un episodio representativo de esta tendencia represiva, al igual que muchos otros narrados por los encuestados, directamente experimentado y descrito por un jornalero activo en Oxnard desde 2005:

En el rancho salieron dos personas y [...] “¡Salgan todos y hablamos sobre derechos de nosotros! y ¡si no pagan 1.60, nosotros vamos a casa y no vamos a entrar!” –dicen ellos. Yo también salí. Muchos salimos, casi todos, sólo diez personas no querían salir porque tenían miedo de perder el trabajo. Nosotros agarramos mochilas y vamos al parqueo. Ahí llega el surquero general y dice: “Regresen a trabajar, apenas hablé con el patrón y dice que va a subir los centavos”. Y subió a 1.60. Y entramos a trabajar ese día, pero las personas que dijeron a todos de salir del surco, a ellos los mandaron para la casa, los descansaron y los echaron para siempre. Luego cuando se acabó el trabajo, los surqueros dijeron que nos iban a llamar cuando hay más trabajo, pero esperamos todos y no nos llamaron. Cuando empieza el nuevo trabajo de fresa yo busqué trabajo con él, pero me dijo: “No hay trabajo para usted”. El surquero tenía un cuaderno y él anotaba el nombre de la persona que había salido del surco” (entrevista no. 12, trabajador).

TRABAJADORES INMIGRANTES: ENTRE PRECARIEDAD Y REIVINDICACIÓN

No faltan actos de reivindicación colectiva en el lugar de trabajo, descritos por algunos encuestados, que se verifican principalmente para oponerse a la excesiva extensión de la jornada laboral, especialmente con mal tiempo, para solicitar un aumento salarial o protestar contra una caída repentina del salario; a veces, también cuando se produce una fumigación de pesticidas en las proximidades de los jornaleros. Sin embargo, hay muchos factores que disuaden a los trabajadores inmigrantes de reportar a la propia empresa los problemas experimentados en el campo, así como a las instituciones encargadas de controlar las condiciones de trabajo y posiblemente establecer las sanciones y las reparaciones.

En primer lugar, el temor de perder sus puestos de trabajo y la falta de confianza en la posibilidad de reclamar con éxito sus derechos. De hecho, hay pocos trabajadores que logran mantener una ocupación en diferentes tareas, con el fin de laborar durante todo el año en la misma empresa. La mayor parte de los recolectores trabajan por temporadas y, dado el alto costo de la vida y la necesidad de enviar remesas a su país de origen, tratan de optimizar lo más posible sus ingresos durante los meses de máxima producción. La dificultad para buscar y encontrar empleo en otros sectores, o incluso en otros tipos de cosechas dentro de un mismo territorio, induce a los jornaleros a aceptar varios tipos de abusos, sólo para mantener sus puestos de trabajo, una vez encontrado éste.

Además, la búsqueda de empleo es de boca en boca, entre los conocidos o por ir directamente a buscar empleo en la empresa, con altos costes de transporte, pues es necesario tener un coche o pagar por el pasaje a cierto conocido o algún servicio de transporte privado informal. A pesar de la gran demanda de mano de obra estacional por parte de los agricultores, el miedo a perder el empleo y la incertidumbre de encontrar rápidamente otra ocupación, significa que muchos trabajadores soporten en silencio para no correr el riesgo del despido.

En el caso de los trabajadores indígenas, también se añade la barrera de la lengua, a veces el analfabetismo y el miedo por ser indocumentados y ser deportados en cualquier momento (De Genova, 2004). Proponemos como ejemplo el testimonio de un joven de origen indígena, que llegó a Estados Unidos siendo adolescente, para reunirse con sus padres que le habían precedido:

Hay robo de salario, pero cuando apenas llegué yo, no me di cuenta porque no leía. Y el cheque llegaba en inglés y yo no entiendo inglés. No más yo agarraba el cheque y ya. Agarraba 300 dólares a la semana trabajando seis días y siempre diez horas. Yo pienso que así es robo de salario [...]. Es que en el campo muy pocos se quejan, porque la mayoría de las personas indígenas su primer idioma es el nativo y por eso yo creo que no saben defenderse muy bien. Son pocos los que su segundo idioma es español y no son muchos que hablan bien español. Yo también, cuando llegue aquí no hablaba ni español ni inglés, sólo hablaba zapoteco. En el campo aprendí español, pero era un español no muy bien y me faltaban muchas palabras (entrevista no. 2, trabajador, marzo de 2016, Oxnard).

Por otra parte, la ampliación de las estaciones de empleo, con la posibilidad de empleo anual de al menos un miembro de la familia, ha influido en las condiciones de vida de una parte de los jornaleros inmigrantes, facilitando formas de asentamiento más estable. Además, el endurecimiento de las políticas migratorias y la creciente dificultad a cruzar la frontera, en términos de costes y de riesgos, también contribuyen a este proceso de ruptura de la circularidad territorial, lo cual facilita el grado de participación y la activación social y política de los inmigrantes en el área local (Velasco *et al.*, 2014).

La reapropiación de la identidad cultural y comunitaria que se desprende de la experiencia migratoria ha creado nuevas oportunidades para la acción colectiva en el contexto de Estados Unidos, que se expresa a través del nacimiento y el desarrollo de algunas organizaciones sociales y políticas (Fox y Rivera-Salgado, 2004). La experiencia de la explotación laboral y la discriminación social, como migrantes e indígenas, ha promovido la unión de personas originarias de diferentes comunidades, que no necesariamente comparten la identidad cultural en las zonas de origen en Oaxaca.

Cabe destacar, entonces, cómo algunos trabajadores procedentes de zonas indígenas de México también son actores sociales y políticos activos, que han empezado a tener iniciativas colectivas y acciones individuales de protesta en las empresas, al igual que en algunos espacios públicos, por ejemplo, con la creación de varias organizaciones indígenas, las cuales realizan diversos tipos de actividades: como servicios de mediación lingüística y cultural en colaboración con las autoridades locales de educación y de la salud, la promoción de clases de idioma y de alfabetización, grupos de apoyo en caso de violencia doméstica y de género, la preservación de la cultura indígena, con diversas iniciativas culturales.

También brindan apoyo jurídico y sindical, así como el uso de herramientas de organización comunitaria, por ejemplo, la junta comunitaria que se hace durante los fines de semana, en la que comparten informaciones en su lengua madre sobre las políticas de migración y los derechos laborales en el sector agrícola, contribuyendo así al desarrollo de acciones de reclamación y reivindicación hacia los intermediarios y las empresas.

A pesar del miedo con el que los indocumentados viven cotidianamente, se extiende entre algunos trabajadores inmigrantes organizados la conciencia de la necesidad de mano de obra de los patrones, que juega en favor del potencial reivindicativo de los jornaleros inmigrantes presentes en ese territorio.

CONCLUSIONES

En conclusión, el caso de la cadena productiva y comercial de las bayas que se desarrolla a partir de Oxnard cabe en el marco analítico de los estudios agroalimentarios, representando un caso particularmente emblemático del *corporate food regime*. Esta investigación se inscribe particularmente en la línea de estudios sobre la *supermarket revolution*, aportando al debate académico con un análisis que, además de observar los impactos del modelo de distribución y consumo promovido por los supermercados en la estructura productiva local y en los medios de producción de los agricultores, también se enfoca en los efectos inducidos en la organización del trabajo agrícola y las condiciones laborales vividas cotidianamente por los jornaleros inmigrantes.

Por medio del estudio de caso se ha evidenciado cómo la coexistencia típicamente californiana de una rica y especializada agricultura, por un lado, y una gran masa de trabajadores empobrecidos, por el otro, es sólo aparentemente paradójica. Sustancialmente, grandes marcas multinacionales de distribución y del comercio, aunque no posean la tierra o no produzcan directamente en el territorio, son los actores económicos que realmente atraen los márgenes de beneficio más grandes, derivados del trabajo realizado en los campos de Oxnard, así como en otras latitudes del mundo.

Además, aquí se ha contribuido al análisis, desarrollado previamente por autores de los estudios agroalimentarios, sobre las estrategias de control directo del proceso productivo por parte de las compañías multinacionales, tomando en cuenta tres factores principales y hasta ahora poco profundizados. Las compañías comerciales analizadas actúan en el territorio de Oxnard a través de una amplia red de proveedores y logran controlar grandes extensiones de tierra y flujos de productos, desarrollando una gestión competitiva de los acuerdos de suministro, de la tecnología agraria y la biotecnología, así como de los territorios en el marco de una estrategia multinacional de suministro y de comercio.

A pesar de los diferentes modelos encontrados localmente, en general todos responden a las necesidades de las grandes corporaciones comerciales: los convenios crean vínculos preferenciales de suministro con los proveedores, asegurando de manera continua cantidad y calidad de los productos.

En el caso de la transferencia de variedades patentadas de plantas, se establece una relación prácticamente exclusiva entre productores y compañía comercial. Además, estos convenios permiten mantener una independencia legal recíproca de los actores económicos: las actividades agrícolas y administrativas avanzan cotidianamente como empresas separadas, gracias al estatus jurídico autónomo, pero concretamente la planeación económica es única.

De hecho, permiten a las compañías comerciales proteger sus ganancias en el contexto de competencia internacional y, al subcontratar a las empresas agrícolas, los costos de producción y la organización laboral maximizan los beneficios derivados de la venta de fruta procedente de varios territorios en el mundo.

En fin, se ha examinado aquí que, a pesar del poder de mercado alcanzado por estas multinacionales y de la estructura cada vez más oligopólica del comercio de las bayas, la capacidad de definir los precios finales y de tomar la mayor parte de los beneficios, se queda en las manos de las principales marcas de las cadenas minoristas, como ha quedado de manifiesto con el análisis del *corporate food regime*.

La necesidad de lograr economías de escala, para satisfacer las demandas de los grandes supermercados, se impone a todos los agentes económicos de la cadena (comerciantes y productores). Esta tendencia a la concentración económica, así como a la subcontratación de los costos y la organización de la producción a otros actores económicos, se está extendiendo a través de todas las etapas de la cadena de suministro, hasta determinar la organización del trabajo agrícola y las condiciones laborales en el campo. Se desarrolla, entonces, un sistema multinivel para la gestión de la fuerza de trabajo a través de una larga cadena de intermediarios, necesarios para gestionar una gran masa de trabajadores empleados simultáneamente en diferentes equipos y en diferentes ranchos.

También la parcial mecanización descrita se relaciona con la necesidad de las empresas agrícolas de inducir una mayor productividad de las actividades de cosecha y maximizar los márgenes de beneficios, logrando una entrega continua y rápida de grandes cantidades de fruta, requerida por las compañías multinacionales del comercio y la distribución.

La difusión de esta tecnología en muchas de las empresas de Oxnard influye fuertemente en las condiciones laborales, tanto en términos de robo de salarios, como en el ritmo acelerado de trabajo. Precisamente en los diferentes niveles de tareas y responsabilidades es donde se ubica el abuso de poder, lo cual favorece a las empresas agrícolas, interesadas en emplear intermediarios capaces de controlar bien a los trabajadores, respetando el calendario y las cantidades previstas, además de sofocar o evitar la explosión y la propagación de posibles acciones colectivas de reivindicación.

La división entre los propietarios de la tierra, las empresas agrícolas y las compañías multinacionales que comercializan y las que distribuyen los productos, combinada con la multiplicidad de los niveles de intermediación laboral, crean un contexto de relaciones sociales de producción en el que es extremadamente difícil para los trabajadores identificar a los actores económicos a quién asignar la responsabilidad final de la explotación. No obstante, no faltan actos de reivindicación individual y colectiva que se han suscitado en las empresas, al igual que en los espacios públicos, con el soporte de unas organizaciones sociales que promueven actividades sociales, culturales, políticas y sindicales.

FUENTES

APPLIED DEVELOPMENT ECONOMICS (ADE)

2015 “Food Processing in Ventura County”, diciembre, en <http://edc-vc.com/wp-content/uploads/AG-REPORT_2015_for-web.pdf>, consultada el 16 de diciembre de 2016.

2014 “Ventura County Comprehensive Economic Development Strategy”, diciembre, en <http://edc-vc.com/wp-content/uploads/CEDS-report_final.pdf>, consultada el 16 de diciembre de 2016.

ARAGHI, FARSHAD

2003 “Food Regimes and the Production of Value: Some Methodological Issues”, *The Journal of Peasant Studies*, vol. 30, no. 2, pp. 41-70.

BERLAN, JEAN-PIERRE

- 2002 “La Longue Histoire du Modèle Californien”, en *Le goût amer de nos fruits et légumes: l'exploitation des migrants dans l'agriculture intensive en Europe; témoignages et analyses à partir du cas des migrants clandestins marocains à El Ejido (Andalousie)*, Corenc, Association pour un Nouveau Développement-Limans-Forum Civique Européen, pp. 15-22.

BERNSTEIN, HENRY

- 2012 “Alcune Dinamiche di Classe del Lavoro Rurale nel Sud del Mondo”, *Sociologia del Lavoro*, no. 128, pp. 16-31.

BONANNO, ALESSANDRO y JOSEFA SALETE BARBOSA CAVALCANTI, eds.

- 2014 “Labor Relations in Globalized Food”, *Research in Rural Sociology and Development*, vol. 20 (Londres, Emerald Group).

BURCH, DAVID, JANE DIXON y GEOFFREY LAWRENCE

- 2013 “Introduction to Symposium on the Changing Role of Supermarkets in Global Supply Chains: From Seedling To Supermarket: Agri-Food Supply Chains in Transition”, *Agriculture and Human Values*, vol. 30, no.2, pp. 215-224.

CALIFORNIA STRAWBERRY COMMISSION

- 2016a “California Strawberry Acreage Survey”, en <<https://calstrawberry1-web.sharepoint.com/Reports/Acreage%20Survey/2016%20Acreage%20Survey.pdf>>, consultada el 20 de diciembre de 2016.
- 2016b “Retail Category Trends –Total U.S.” (noviembre), en <<https://calstrawberry1-web.sharepoint.com/Reports/Retail%20Category%20Trends/Retail%20Category%20Trends%20-%20Total%20US.pdf>>, consultada el 22 de diciembre de 2016.
- 2014 “Sustaining California Communities” (febrero), en <http://www.californias-trawberries.com/files/Static%20Page%20Files/Sustaining%20California%20Communities_Web.pdf>, consultada el 22 de diciembre de 2016.

CAMPBELL, HUGH y JANE DIXON

- 2009 “Introduction to the Special Symposium: Reflecting on Twenty Years of the Food Regimes Approach in Agri-Food Studies”, *Agriculture and Human Values*, vol. 26, no. 4, pp. 261-265.

CÁNOVAS PEDREÑO, ANDRÉS, ed.,

2014 *De cadenas, migrantes y jornaleros. Los territorios rurales en las cadenas globales agroalimentarias*, Madrid, Talasa.

CORRADO, ALESSANDRA, CARLOS DE CASTRO y DOMENICO PERROTTA, eds.

2016 *Migration and Agriculture: Mobility and Change in the Mediterranean Area*, Londres, Routledge.

DE GENOVA, NICHOLAS

2004 "La produzione giuridica dell'Illegalità. Il caso dei migranti messicani negli Stati Uniti", en Sandro Mezzadra, ed., *I Confini della libertà. Per un'analisi politica delle migrazioni contemporanee*, Roma, Derive Approdi, 181-215.

DU BRY, TRAVIS

2015 "Agribusiness and Informality in Border Regions in Europe and North America: Avenues of Integration or Roads to Exploitation?", *Journal of Borderlands Studies*, vol. 30, no. 4, pp. 489-504.

FIGUEROA SANCHEZ, TERESA

2013 "Californian Strawberries: Mexican Immigrant Women Sharecroppers, Labor, and Discipline", *Anthropology of Work Review*, vol. 34, no. 1, pp. 15-26.

FOX, JONATHAN y GASPAR RIVERA-SALGADO

2004 "Building Civil Society among Indigenous Migrants", en Jonathan Fox y Gaspar Rivera-Salgado, eds., *Indigenous Mexican Migrants in the United States*, La Jolla, Calif., Center for US-Mexican Studies, UCSD/Center for Comparative Immigration Studies, UCSD, pp. 1-68.

FRIEDLAND, WILLIAM H.

2001 "Reprise on Commodity Systems Methodology", *International Journal of Sociology of Agriculture and Food*, vol. 9, no. 1, pp. 82-103.

FRIEDMAN, HARRIET y PHILIP McMICHAEL

1989 "Agriculture and the State System: The Rise and Decline of National Agricultures, 1870 to the Present", *Sociologia Ruralis*, vol. 29, no. 2, pp. 93-117.

- GEREFFI, GARY, JOHN HUMPHREY y TIMOTHY STURGEON
2005 "The Governance of Global Value Chains", *Review of International Political Economy*, vol. 12, no. 1, pp. 78-104.
- GEREFFI, GARY y MIGUEL KORZENIEWICZ
1994 *Commodity Chains and Global Capitalism*, Westport, Greenwood Press.
- GERTEL, JÖRG y SARAH RUTH SIPPEL
2014 *Seasonal Workers in Mediterranean Agriculture: The Social Costs of Eating Fresh*, Londres, Routledge.
- HENDERSON, JEFFREY *et al.*
2002 "Global Production Networks and the Analysis of Economic Development", *Review of International Political Economy*, vol. 9, no. 3, pp. 436-464.
- HOLMES, SETH
2013 *Fresh Fruit, Broken Bodies*, Berkeley, University of Berkeley.
- HOPKINS, TERENCE K. e IMMANUEL WALLERSTEIN
1994 "Conclusions about Commodity Chains", en Gary Gereffi y Miguel Korzeniewicz, eds., *Commodity Chains and Global Capitalism*, Westport, Greenwood Press, pp. 48-51.
- HUIZAR MURILLO, JAVIER e ISIDRO CERDA
2004 "Indigenous Mexican Migrants in the 2000 US Census: 'Hispanic American Indians'", en Jonathan Fox y Gaspar Rivera-Salgado, eds., *Indigenous Mexican Migrants in the United States*, La Jolla, Calif., Center for US-Mexican Studies, UCSD/Center for Comparative Immigration Studies, UCSD, pp. 279-302.
- KAMBARA, KEN, DAN HAMILTON *et al.*
2008 "Ventura County's Agricultural Future: Challenges and Opportunities", mayo, en <<http://www.vercd.org/PDFs/Ventura%20County's%20Agricultural%20Future.pdf>>, consultada el 18 de diciembre de 2016.
- LARA FLORES, SARA MARÍA, KIM SÁNCHEZ y ADRIANA SALDAÑA
2014 "Asentamientos de trabajadores migrantes en torno a enclaves de agricultura intensiva en México: nuevas formas de apropiación de espacios en disputa",
- 262** (DOI: <http://dx.doi.org/10.20999/nam.2017.a008>)

en Andrés Cánovas Pedreño, ed., *De cadenas, migrantes y jornaleros. Los territorios rurales en las cadenas globales agroalimentarias*, Madrid, Talasa, pp. 150-172.

LEE, JOONKOO, GARY GEREFFI y JANET BEAUVAIS

2012 "Global Value Chains and Agrifood Standards: Challenges and Possibilities for Smallholders in Developing Countries", *PNAS*, vol. 109, no. 31, pp. 12326-12331.

LOPEZ, MARCOS F.

2011 *Places in Production: Nature, Farm Work and Farmworker Resistance in U.S. and Mexican Strawberry Growing Regions*, Santa Cruz, Calif., University of Santa Cruz.

McMICHAEL, PHILIP

2009 "A Food Regime Analysis of the 'World Food Crisis'", *Agriculture and Human Values*, vol. 26, no. 4, pp. 281-295.

McMICHAEL, PHILIP y HARRIET FRIEDMANN

2007 "Situating the 'Retailing Revolution'", en David Burch y Geoffrey Lawrence, eds., *Supermarkets and Agri-food Supply Chains: Transformations in the Production and Consumption of Foods*, Londres, Edward Elgar, pp. 293-330.

MORICE, ALAIN, SWANIE POTOT y NICOLAS JOUNIN

2010 *De l'ouvrier immigré au travailleur sans papiers. Les étrangers dans la modernisation du salariat*, París, Karthala.

PALERM, JUAN VICENTE

2014 "An Inconvenient Persistence: Agribusiness and Awkward Workers in the United States and California", en Lois Ann Lorentzen y Victor C. Romero, eds., *Hidden Lives and Human Rights in the United States: Understanding the Controversies and Tragedies of Undocumented Immigration*, Oxford, Prager, pp. 55-119.

1991 "Farm Labor Needs and Farm Workers in California, 1970 to 1989", *California Agricultural Studies*, vol. 91, no. 2.

PLOEG, JAN DOUWE VAN DER

2008 *The New Peasantries: Struggles for Autonomy and Sustainability in an Era of Empire and Globalization*, Londres, Routledge.

REBOLLO ARÉVALO, ALFONSO y EMILIA MARTÍNEZ CASTRO

2008 “El sistema de comercialización en origen de las frutas y hortalizas en fresco”, *Distribución y consumo*, no. 98, pp. 8-24.

SANTOS-GOMEZ, HUGO

2014 *Immigrant Farmworkers and Citizenship in Rural California: Playing Soccer in the San Joaquin Valley*, El Paso, LFB Scholarly.

STEINBECK, JOHN

2006 *The Grapes of Wrath*, Londres, Penguin.

VELASCO, LAURA, CHRISTIAN ZLOLNISKI y MARIE-LAURE COUBÈS

2014 *De jornaleros a colonos: residencia, trabajo e identidad en el Valle de San Quintín*, Tijuana, El Colegio de la Frontera Norte.

VENTURA COUNTY CIVIC ALLIANCE

2015 “State of the Region Report”, en <http://www.farmbureauvc.com/new/assets/pdf-forms/StateOfTheRegion2015_EBook.pdf>, consultada el 20 de diciembre de 2016.

WALL STREET JOURNAL

2015 “Robots Step into New Planting, Harvesting Roles”, *Wall Street Journal*, 23 de abril, en <<http://www.berry.net/robots-step-into-new-planting-harvesting-roles/>>, consultada el 20 de diciembre de 2016.

WELLS, MIRIAM J.

1996 *Strawberry Fields: Politics, Class, and Work in California Agriculture*, Nueva York, Cornell University Press.