



UNIVERSIDAD AUTÓNOMA CHAPINGO
DIRECCIÓN DE CENTROS REGIONALES UNIVERSITARIOS

MAESTRÍA EN CIENCIAS EN DESARROLLO RURAL REGIONAL

**DE LA REPRODUCCIÓN AMPLIADA A LA
ACUMULACIÓN POR DESPOSESIÓN:
INTRODUCCIÓN Y DESARROLLO DEL CAPITAL
FRESERO EN EL VALLE ZAMORANO**



TESIS

QUE COMO REQUISITO PARCIAL PARA OBTENER EL GRADO DE:

MAESTRO EN CIENCIAS EN DESARROLLO RURAL REGIONAL

PRESENTA:

JOSÉ CHRISTIAN HERNÁNDEZ ROBLEDO

MORELIA, MICHOACÁN. ENERO DE 2015.

DE LA REPRODUCCIÓN AMPLIADA A LA ACUMULACIÓN POR DESPOSESIÓN: INTRODUCCIÓN Y DESARROLLO DEL CAPITAL FRESERO EN EL VALLE ZAMORANO

Tesis realizada por José Christian Hernández Robledo bajo la dirección del Comité
Asesor indicado, aprobada por el mismo y aceptada como requisito parcial para
obtener el grado de:

MAESTRO EN CIENCIAS EN DESARROLLO RURAL REGIONAL

DIRECTORA:



Dra. María de Lourdes Barón León

ASESOR:



Dr. David Osegüera Parra

ASESOR:



Dr. Eduardo Nava Hernández

DEDICATORIA

Para Ustedes:

Ena María

Omar Jesús

José Emilio

Enna Paloma

¡Koikoi!

AGRADECIMIENTOS

Difícil es que no se me escape un nombre en este apartado.

Comienzo con los profesores me brindaron todo su apoyo para realizar esta investigación: La Dra. María de Lourdes Barón León, el Dr. David Oseguera Parra y el Dr. Eduardo Nava Hernández.

Un amplio agradecimiento al Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología (CONACYT), noble institución que confió en esta investigación para otorgar el financiamiento suficiente.

A la Universidad Autónoma Chapingo (UACH), la primera y más importante escuela de agronomía del país, por abrirme sus puertas y también con mi más profundo respeto y reconocimiento por su labor, quedo de ella.

Al Centro de Investigación y Servicio en Economía y Comercio Agropecuario (CISECA) y al Departamento de Investigación y Posgrado, para quienes también se elaboró el estudio “Equidad de Género y Competitividad Internacional: Análisis del Mercado de Trabajo en la Agricultura y la Agroindustria de la Región Zamorana”, al cual se integra la presente investigación.

A mis compañeros y amigos de nuestra generación de la Maestría en Ciencias en Desarrollo Rural Regional del Centro Regional Universitario Centro Occidente (CRUCO), con sede en Morelia, Michoacán.

No menos importante y fundamental para culminar satisfactoriamente esta etapa de mi vida, A Mi Familia, siempre presente, ante cualquier adversidad.

¡Muchas Gracias!

DATOS BIOGRÁFICOS

Nacido en Guadalajara, Jalisco, el 13 de noviembre de 1983, José Christian Hernández Robledo comenzó su contacto con el campo a corta edad, en las labores que exigen el cultivo del maíz en un pueblo de Los Altos de Jalisco: Palos Altos, municipio de Ixtlahuacán del Río. Realizó estudios de Licenciado en Economía entre los años 2005 y 2010 en la Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo en Morelia, Michoacán.

Entre 2008 y 2012 laboró para los medios de comunicación *Cambio de Michoacán* y *La Jornada Michoacán*, con la cobertura de diversos temas, principalmente relacionados con la política y la economía, así como a los movimientos sociales que se derivaron del acontecer social michoacano: movilizaciones campesinas, indígenas, sindicales, estudiantiles, vecinales, comunales, entre otras.

Cuenta con diversos cursos extra académicos realizados durante su periodo como estudiante en la Facultad de Economía Vasco de Quiroga y en la UACH, entre ellos, el Seminario Permanente de Economía Política Marxista, del cual también fue organizador. Además, de participar en un par de seminarios organizados por la Asociación Mexicana de Estudios Rurales (AMER), con los temas “Crisis, Seguridad y Soberanía Alimentaria” y “Megaproyectos, Territorialidad y Autonomía en el México Rural”.

DE LA REPRODUCCIÓN AMPLIADA A LA ACUMULACIÓN POR DESPOSESIÓN: INTRODUCCIÓN Y DESARROLLO DEL CAPITAL FRESERO EN EL VALLE ZAMORANO

REPRODUCTION ON AN EXPANDED SCALE TO ACCUMULATION BY DISPOSSESSION: INTRODUCTION AND DEVELOPMENT OF THE STRAWBERRY CAPITAL IN THE ZAMORANO VALLEY

José Christian **Hernández Robledo**¹ y María de Lourdes **Barón León**²

RESUMEN

El arribo de capital estadounidense a la región del Valle Zamorano en 1952 inauguró una etapa de acumulación capitalista basada en el cultivo de la fresa, que abasteció la demanda de invierno en el mercado estadounidense. Con su desarrollo, se instaló un modelo intensivo de producción agrícola, industrial y de comercialización que dinamizó el valle hasta convertirlo en la región productora de fresa más importante del país. Este proceso implicó transformaciones profundas en la dinámica social de la región por el reparto plusvalor generado con la explotación de la fuerza de trabajo, en su mayor parte femenina. Finalmente, llevó a confrontaciones entre los capitales locales y externos, al cambio en el dominio del reparto y a la modificación de los modelos de organización laboral, provocando, a partir de 1990, la conformación de una nueva fase de acumulación basada en la desposesión y en el auge del capital trasnacional corporativo.

Palabras clave: reproducción ampliada, acumulación por desposesión, organización del trabajo, plusvalor

ABSTRACT

The arrival of US capital to the Zamorano Valley in 1952 inaugurated a stage of capitalist accumulation based on the cultivation of strawberries, which catered winter demand in the US market. With its development, it was installed an intensive model of agricultural, industrial production and marketing that energized the valley to convert producing region of the country's largest strawberry. This process involved profound transformations in the social dynamics of the region by the distribution of surplus value generated from the exploitation of the labor force, mostly female. Finally, this led to confrontations between local and foreign capital, the change in the domain of the social product distribution and modification of the models of organization of the labor force, causing, since 1990, the formation of a new phase of accumulation based on the dispossession and the rise of transnational corporate capital.

Key words: reproduction on an expanded scale, accumulation by dispossession, organization of the labor force, surplus value

¹ Tesista

² Directora

Índice

Introducción.....	1
Capítulo I. Marco Teórico/Metodológico	9
I.1. Introducción	9
I.2. El capitalismo agrario: la reproducción ampliada del capital en el entorno agrario.....	12
I.3. La lógica territorial del capitalismo: la formación de la región	22
I.4. Los regímenes de acumulación y alimentario.....	35
I.4.1. El régimen de acumulación	42
I.4.2. El régimen alimentario.....	54
I.5. Una visión de conjunto	67
Capítulo II. La formación de la región fresera en el Valle de Zamora	71
II.1. Características generales del valle zamorano	71
II.2. Antecedentes productivos y sociales	75
II.3. La formación de la región fresera	85
Capítulo III. Primera fase de acumulación: De la introducción del cultivo a la producción intensiva (1952-1971).....	100
III.1. La introducción de la fresa en el Valle Zamorano.....	100
III.2. La acumulación del capital: agrícola-industrial-comercial.....	104
III.2.1. El capital agrícola fresero	105
III.2.2. El capital agroindustrial y comercial fresero	115
III.2.3. La fuerza de trabajo: características y transformaciones	122
III.3. Dominio y reparto del producto regional.....	135
III.4. La fresa del Valle Zamorano y la dinámica agroalimentaria mundial	141
Capítulo IV. Segunda fase de acumulación: Crisis del modelo intensivo y la reestructuración regional (1972-1990)	145
IV.1. El ciclo 1970-1971. La primera gran crisis fresera	145
IV.2. Reestructuración fresera en el Valle Zamorano.....	159

IV.2.1. Fortalecimiento del capital agrícola local	159
IV.2.2. Reestructuración del capital industrial-comercial	169
IV.2.3. Fuerza de trabajo: control y flexibilización laboral.....	177
IV.3. Caída y nuevo reparto del producto regional fresero	195
IV.4. La producción fresera del Valle Zamorano y la transición del régimen alimentario mundial.....	199
Capítulo V. Tercera fase de acumulación: El resurgimiento del capital transnacional y de la acumulación fresera por desposesión (1991-2013).....	202
1. El inicio de la debacle local	203
2. La revolución tecnológica y la contracción del capital agrícola local.....	207
3. La modernización y la diversificación de los procesos industriales.....	231
4. El auge del capital comercial y la “toma del poder”	241
5. La fuerza de trabajo y la exacerbación del modelo intensivo	250
6. El nuevo reparto del producto y las dos formas de acumulación: por reproducción ampliada y por desposesión.....	263
7. El valle fresero y el nuevo régimen alimentario de transición.....	270
Conclusiones	275
Literatura Citada	283
Fuentes orales	287
Fuentes de información estadística	287

Lista de Cuadros

Cuadro II.1. Superficie dominada y superficie por municipios en el DR 061	73
Cuadro III.1. Superficie sembrada de fresa, producción y rendimiento por hectárea en el DR 061 ciclos 1965/196 a 1971/1972.....	109
Cuadro IV.1. Participación de los estados en la producción fresera mexicana en 1971	160
Cuadro IV.2. Cantidad de ejidos del Valle Zamorano con superficie parcelada, extensión, uso agrícola y riego 2007.....	163
Cuadro IV.3. Ejidatarios y posesionarios en el Valle Zamorano 2007	163
Cuadro V.1. Superficie cultivada, rendimiento por hectárea, producción de fresa en Michoacán de 1980 a 2012.	209
Cuadro V.2. Costos de producción y rendimiento promedio por tipo de sistema tecnológico en 2010	222
Cuadro V.3. Producción bruta total y ocupación por género en industrias de congelado y conservación de frutas y verduras en el Valle Zamorano 1999, 2004 y 2009	235
Cuadro V.4. Comparativos salario mínimo, jornales y producto básico 1982-2013 (Base=2010)	260

LISTA DE FIGURAS

Figura V.1. Tasas de crecimiento superficie cosechada, volumen de producción y rendimiento de fresa en Michoacán 1981-2012 (1980=100)	210
Figura V.2. Niveles de exportación de fresa por principales países 1990-2013 .	239
Figura V.3. Exportaciones nacionales de fresa fresca durante la ventana de invierno 1993/1994 -2012/2014	243
Figura V.4. Exportaciones mundiales de fresa 1992-2011.....	244
Figura V.5. Importaciones de fresa fresca y congelada en México 1980-2012 (ton.)	250

LISTA DE ABREVIATURAS

ARCEM	Asociación Regional de Congeladores y Exportadores de Michoacán
BANXICO	BANCO DE MÉXICO
CANACINTRA	Cámara Nacional de la Industria de la Transformación
CAPFRE	Comité de la Agroindustria y Productores de Fresa
CCI	Central Campesina Independiente
CONAFRE	Consejo Nacional de la Fresa
CONAFRESA	Comisión Nacional de la Fresa
CONAFRUT	Comisión Nacional de la Fruta
CONAGUA	Comisión Nacional del Agua
CONASAMI	Comisión Nacional de Salarios Mínimos
CROC	Confederación Regional de Obreros y Campesinos
CTM	Confederación de Trabajadores de México
DDR	Distrito de Desarrollo Rural
DOF	Diario Oficial de la Federación
DR	Distrito de Riego
GATT	General Agreement on Tariffs and Trade (Acuerdo General sobre Aranceles)

IMSS	Instituto Mexicano del Seguro Social
INEGI	Instituto Nacional de Estadística y Geografía
IQF	Individual Quick Frozen
OMC	Organización Mundial del Comercio
PCM	Partido Comunista de México
PEA	Población Económicamente Activa
PPS	Partido Popular Socialista
SAG	Secretaría de Agricultura y Ganadería
SARH	Secretaría de Agricultura y Recursos Hidráulicos
SIACON	Sistema de Información Agroalimentaria de Consulta
SIAP	Sistema de Información Agropecuaria y Pesquera
SRH	Secretaría de Recursos Hidráulicos
TLCAN	Tratado de Libre Comercio de América del Norte
URPFHVZ	Unión Regional de Productores de Fresa y Hortaliza del Valle de Zamora

Introducción³

El flujo del capital extranjero en la región del Valle de Zamora dio origen al auge del cultivo de la fresa y la constituyó, en términos generales, como una zona de importancia para el abastecimiento de la demanda estadounidense de la frutilla desde mediados de los años sesenta hasta la fecha, durante la temporada de invierno, cuando la producción en ese país cae por las condiciones climáticas.

De este cultivo se realizó la primera exportación michoacana hacia Estados Unidos en 1964 (Fernández, 1993), y a partir de ese año, la fresa zamorana comenzó a formar parte del proceso de reproducción del capital a nivel internacional, pues se expresa la primera realización de esta mercancía cargada de plusvalor para su posterior transformación en capital dentro de los límites de la geografía michoacana.

Este proceso de reproducción ha pasado por diversas fases, completamente conectadas a la lógica del capital internacional, que marcan una diferencia contundente con la dinámica de una parte importante del resto de capitales agrícolas michoacanos que no comenzaron su proceso de acumulación relacionados directamente con el proceso de exportación y que además cuenta, en el caso de la fresa, con la fuerte participación del capital estadounidense para esta acumulación local de medios de producción y fuerza de trabajo.

³El presente trabajo también se integra al proyecto de investigación “Equidad de Género y Competitividad Internacional: Análisis del Mercado de Trabajo en la Agricultura y la Agroindustria de la Región Zamorana” que apoyó el Centro de Investigación y Servicio en Economía y Comercio Agropecuario (CISECA) de la Universidad Autónoma Chapingo, que en 2013 se registró con la clave 137804001 y en 2014, se identificó con la clave 147804002 dentro del Departamento de Investigación y Posgrado.

El desarrollo histórico de este cultivo en Michoacán es relativamente joven y puede dividirse en tres fases que abarcan desde 1952 hasta 2013. La primera (1952-1971) se caracteriza por un proceso de desarrollo e instalación de un modelo agroexportador transnacional comandado por el capital estadounidense; la segunda (1972-1990), presenta un periodo de inestabilidad en la acumulación del capital extranjero que permite el ascenso efímero de la burguesía local para comandar el proceso de acumulación de capital fresero; y por último, de 1991 a 2013, un tercer periodo que vuelve a comandar un capital extranjero reestructurado, que es representado por el capital transnacional personificado en las poderosas multinacionales.

Del diagnóstico derivado sobre el estudio de este proceso de desarrollo del cultivo de fresa en las fases identificadas se encontró, como problema de investigación, que se carece de un análisis conjunto que explique qué es lo que ha ocurrido en la esfera económica y social durante la acumulación de capital fresero en los últimos 60 años en el Valle de Zamorano.

Esta explicación trató de darse durante la década de 1980 con un trabajo realizado por Fernández (1993) para un periodo que iba de 1950 a 1987, sin embargo, desde el enfoque abordado, con la preponderancia de explicar el fenómeno de la fresa a partir de sus condiciones y expresiones locales desestimando la capacidad del capital externo para influir en la acumulación, dejó diversos vacíos teóricos y enlaces históricos débiles sobre el desarrollo lógico-histórico del capital fresero.

Otros autores han abordado los problemas fenoménicos respecto a la fresa y su proceso de acumulación, como los de Sánchez Rodríguez (2008), que desde un enfoque de estudios de cadenas de valor, deja de lado las relaciones sociales de producción que sustentan el desarrollo histórico de la región zamorana a partir del cultivo de la fresa; y el de Boucher y Salas Casasola (2007), que con un análisis de la cadena productiva para definir la problemática de comercialización de la frutilla, se mantienen en un análisis superficial del fenómeno en la región.

Además, se encuentra un interesante estudio de Feder (1981), que desde un enfoque de dependencia, explica los mecanismos a través de los cuales el capital agrícola extranjero, específicamente estadounidense, se relocaliza en México para extraer beneficios. Sin embargo, en el estudio realizado no se toma en cuenta la capacidad de la burguesía local para definir el desarrollo de la reproducción del capital a partir de este cultivo.

Las características principales de este proceso de acumulación es que se trata de un cultivo de exportación que se mantiene en pie desde mediados del siglo pasado; estuvo manejado desde su inicio por capital extranjero; en las últimas décadas, la fresa formó parte de los cultivos de mayor importancia nacional para internación de divisas; representa un caso especial por la influencia del capital externo en la definición del proceso de acumulación que puede ayudar como referencia para la explicación del desarrollo y la dinámica de los cultivos de agro exportación en el país en cuanto a lógica de acumulación y de explotación de la fuerza de trabajo.

Un aspecto fundamental es que es un proceso de acumulación que modifica estructuras particulares en la región del Valle de Zamorano, como las del mercado de fuerza de trabajo, los modelos de organización del trabajo y del capital local, a través de una lucha por la apropiación del producto con una relación contradictoria entre el capital externo y el capital local.

Por otro lado, es de destacar que en el entorno actual, la transnacionalización del capital es una característica fundamental del neoliberalismo, sin embargo, este proceso inició desde mediados de la década del 60 para prácticamente todas las ramas productivas, pero además, en los últimos 30 años en el país, las políticas públicas y la orientación del capital en el entorno agrícola se ha dirigido principalmente a los productos de exportación, que en México y Michoacán están representados principalmente por las frutas, las flores y las hortalizas.

Este proceso trae modificaciones en las relaciones sociales de producción de una importancia primordial en los espacios concretos en que se realizan; una explicación profunda de este proceso dará luz para la identificación de problemáticas en la esfera económica y social que desentrañarán la esencia del fenómeno.

Un estudio de este tipo debe enfocarse a la identificación de las transformaciones en la organización del trabajo, pues es la base de la extracción de cierto nivel de plusvalía requerido, pero además, este proceso

se da en un entorno contradictorio entre la participación del capital global y el capital local en un espacio definido, en este caso, el Valle Zamorano.

La identificación de estas transformaciones está justificada en la necesidad de conocer tanto el desarrollo de la explotación como un posible desenlace de este proceso para el entorno de crisis mundial que sufre el capitalismo desde hace más de cuatro años.

Ante la problemática encontrada se siguió un objetivo fundamental para esta investigación:

- Identificar las características del proceso de acumulación de capital y la base en que se asienta su reproducción en torno al cultivo de la fresa en el periodo 1952-2013 en sus fases agrícola, agroindustrial y comercial

Además de par de objetivos específicos que ayudaron a afianzar esta investigación:

- Identificar y explicar los procesos de organización y explotación del trabajo por parte del capital industrial en el transcurso de la acumulación del capital fresero en el valle zamorano y
- La identificación de barreras sociales, productivas y naturales que enfrentó el proceso de acumulación del capital fresero en su proceso de desarrollo.

Finalmente este análisis tuvo como guía la siguiente hipótesis:

La acumulación de capital a partir del cultivo de la fresa en el Valle de Zamorano comenzó con un proceso de acumulación por reproducción ampliada a partir de la década de 1950, que durante el transcurso de los siguientes 20 años comenzó a agotarse, para lo cual le fue necesario a los capitales locales y externos iniciar una reestructuración con el objetivo de mantener los niveles de rentabilidad en dicha mercancía. Sin embargo, la opción que resultó para controlar los niveles de rentabilidad fue la de acumular a partir de la desposesión, proceso que se comenzó a observar a principios de la década de los 90 y que en los últimos diez años se agudizó.

Lo que observamos en el desarrollo de este proceso acumulación es la instalación de un capital fresero que se extiende desde el cultivo hasta la transformación y comercialización de la frutilla, que comenzó explotando los recursos disponibles del valle, entre ellos (y principalmente) la fuerza de trabajo, hasta imponer un modelo de explotación agrícola capitalista en la región.

Este proceso se identificó desde inicios de la década de 1950 hasta principios de los años de 1970, cuando las crisis en la producción fresera fueron más recurrentes y comenzó un proceso de reestructuración que duró casi 20 años.

En el trascurso del auge de este modelo de explotación agrícola capitalista lo fundamental fueron los cambios en la organización del trabajo para el estrujamiento de plusvalor, que pasó de la instalación de las relaciones salariales bajo la base del trabajo jornalero, hasta procesos cada vez más

complejos de segmentación de los mercados de fuerza de trabajo, inclusión de nuevas fuerzas laborales, como la femenina y la infantil; y una tendencia constante hacia los procesos de flexibilización laboral, incluyendo diferenciaciones entre mercados de destino de la fresa y tipos de tecnologías utilizadas, entre género, entre edad, y precarizando cada vez más las relaciones de trabajo.

Este proceso de transformación de las relaciones entre el capital y el trabajo llegó a un punto en que no reportó mayores beneficios para sostener el negocio fresero en sus niveles aceptables, por lo que, en las últimas dos décadas, se dio un giro en la base de la acumulación, combinando la acumulación por reproducción ampliada con la acumulación por desposesión, siendo esta última una fuente fundamental para sostener la acumulación a partir de la fresa en el valle Zamorano.

Además de incrementar la flexibilización de las relaciones laborales, precarizarlas y extenderlas en el valle, como base de la acumulación por reproducción ampliada, mezclada con las constantes innovaciones tecnológicas durante los últimos 20 años del periodo, el capital fresero comenzó a echar mano de la desposesión para asegurar su reproducción. Las formas más visibles de esta desposesión fueron la concentración monopólica del cultivo, industrialización y comercialización de la fresa por parte de las empresas transnacionales, desposeyendo del negocio de la fresa a los productores locales; además de un constante proceso de concentración de tierras vía renta en todo el valle, también controlado por las transnacionales; y por último, existe una

tendencia al desmoronamiento de la base material y cultural de las comunidades indígenas cercanas a la región fresera: las transnacionales se surten de recursos naturales, como el agua, la tierra y la madera, entre otros, y de fuerza de trabajo de las comunidades de la Cañada de los Once Pueblos y localidades de la Meseta Purhépecha.

Observamos, entonces, un proceso de acumulación de capital a partir de la fresa que se funda en la reproducción ampliada y en la desposesión. El primero observado en un constante avance en la modificación de las relaciones capital/trabajo con diversas formas de organización del trabajo, que cada vez fueron convirtiéndose en más flexibles y más precarias; el segundo se basa en el control monopólico de la acumulación y de los recursos naturales, y en la tendencia a la expansión de las relaciones salariales con procesos de desmoronamiento de formas de reproducción no capitalistas existentes en la región o externas a ella.

Ambos procesos han funcionado a lo largo de la historia del desarrollo del negocio fresero en el valle, sin embargo, en una primera fase dominó la reproducción ampliada, desde la década de 1950 hasta principios de 1990, con una fase de auge y otra de crisis y reestructuración; y a partir de la última década del siglo pasado, la desposesión pasó a jugar un papel fundamental en el sostenimiento de la acumulación del capital fresero.

Capítulo I. Marco Teórico/Metodológico

I.1. Introducción

El desarrollo del capitalismo en el campo tiene diversas formas en relación con las necesidades de acumulación y con la existencia y resistencia de formas de producción distintas a la basada en la explotación de trabajo asalariado, lo cual trae consigo dinámicas específicas en los territorios y diferenciaciones en las expresiones del desarrollo del capital en el agro.

En el debate sobre este desarrollo encontramos dos posturas específicas: una tendiente a explicar la disolución de las formas no capitalistas para transformar la agricultura en un negocio netamente capitalista y convertir a los campesinos en trabajadores asalariados o en capitalistas, con una diversidad importante de sujetos entre estos dos extremos pero que tiende a la separación de los productores directos de sus medios de producción; o la otra postura, a explicar el campo y la pervivencia de formas no capitalistas en sí mismas, ajenas a la dinámica del capital o insertadas en ella como agentes externos (Bartra, 2006).

Sin embargo, lo cierto es que el capital, en su desarrollo, se enfrenta con diversas barreras que busca superar o eludir en cada momento y que a su vez, en su propia dinámica genera otras más que tendrá que sortear de nuevo. Esto es, nos enfrentamos a un entorno dinámico, cambiante, que el propio capitalismo genera para su constante renovación y que en otros muchos de los casos no puede evitar por su propia lógica interna y contradictoria de desarrollo.

Por tanto, en el caso de este marco teórico/metodológico apuntaremos los mecanismos de cómo el capital entra en un territorio agrícola y convierte a su lógica la producción con diversos niveles de profundidad y de expansión de las relaciones salariales, pero a su vez cómo genera barreras y éstas se convierten luego en causantes de severas crisis que hacen que el mismo capital se reestructure para volver y continuar con los procesos de acumulación.

Y es que entre otras cosas que tienen que ver con la producción capitalista en el campo, existen dos factores fundamentales que se convierten en barreras de importancia primordial. Una de ellas está relacionada con el principal medio de producción y sus características particulares: la tierra, que genera una renta que se descuenta de la producción de plusvalor, que es necesaria reducir o sostener en función a los periodos específicos de desarrollo; el otro factor es la fuerza de trabajo, su disponibilidad y la capacidad de integrarla en los mejores términos “capitalistas” a la producción de mercancías.

Sin embargo, estos procesos se observan en el territorio de maneras diversas dependiendo de la escala espacio-temporal que se aborde, y además, el capital en el agro no existe tampoco por sí mismo, sino en una dinámica compleja con diversos espacios en que el capital se desarrolla.

Aquí, por tanto, dividiremos la exposición en tres niveles de análisis. El primero, en el que el capital se inserta a una actividad productiva relacionada con la tierra, que implica adaptar y adaptarse a un proceso más regido también por la naturaleza, además de las necesidades de acumulación, a lo que le sigue la

lucha con grupos sociales anteriores a este modo de producir, a los cuales también tiene que adaptar o adaptarse; y las implicaciones que tiene su desarrollo en cuanto a las barreras que la propia producción y acumulación de capital genera en un entorno que por definición es agrícola.

En un siguiente nivel de análisis, explicaremos cómo el capital en su proceso de reproducción ampliada deja huellas en la geografía y con sus constantes movimientos moleculares contrapuestos a un proyecto político de poder territorial, genera un conjunto de fricciones que al final dan lugar a la creación de las regiones, como en el caso de la región fresera del Valle de Zamora.

El otro nivel de análisis es el papel que juega este capitalismo agrario, con sus características capitalistas o de subsunción al capital, en la dinámica general de acumulación de capital, las pautas que ésta sigue a nivel general, y en particular el rol de los productos agrícolas en la reproducción del capital, en la región, en el país y en la dinámica mundial capitalista; más aún cuando la característica fundamental de este modo de producir es su carácter totalizador y expansionista.

Por último se presenta un apartado en el que se explica cómo se conjugan los diversos niveles de análisis para arrojar luz sobre el fenómeno de la reproducción ampliada en el capital fresero y cuáles son los fenómenos específicos observables para esta investigación.

I.2. El capitalismo agrario: la reproducción ampliada del capital en el entorno agrario

Desde la posición clásica del marxismo en relación al desarrollo del capitalismo en el agro encontramos varias vías: la *junker* y la *farmer*, ambas analizadas y caracterizadas ambas por Lenin. La primera también propuesta por Kautsky, y una tercera, abordada por Marx, que es la vía inglesa.

Observamos en la primera, la tendencia a la conversión de los propietarios de la tierra en eventuales capitalistas que conservan su renta de la tierra y se agencian, además, la ganancia capitalista obtenida de la actividad agrícola; en la segunda, la formación de campesinos medios, con niveles de producción amplios y capacidad de acumulación, soportados en la tecnificación de la actividad agrícola y en la utilización de fuerza de trabajo, pero que compiten con sectores de capitalistas de mayor capacidad de acumulación. Una tercera vía, la inglesa, genera una intervención de los capitalistas en la actividad agrícola, sin desplazar a los dueños de la tierra, los terratenientes, y que se encarga de organizar la producción, otorgando un salario a los trabajadores agrícolas y una renta los dueños de la tierra.

En este trío de posturas se plantea la tendencia a la desaparición de los campesinos o productores directos y la expansión de las relaciones capitalistas en el campo, disolviendo las formas de producción no capitalistas. Sin embargo, desde el otro lado, existen las posturas que muestran a los productores directos como un grupo social que se explica a sí mismo, hasta cierto punto autónomo y

con una racionalidad distinta a la capitalista pero que pervive con ella, planteando así su existencia a pesar de y con el capital (*Ibíd.*).

Retomando la postura de Bartra (*Ibíd.*) respecto a la entrada de capital en el campo es de destacar dos aspectos fundamentales que modifican el funcionamiento del capitalismo en este entorno: uno de ellos es la tierra, en relación con su propiedad y la necesaria renta que implica su utilización en la producción y circulación de mercancías; y por otro lado, la disponibilidad de fuerza de trabajo y la dinámica de su reproducción.

Derivado del primer aspecto notamos que con o sin la nacionalización de las tierras como ocurrió en el caso mexicano, a pesar de que en las últimas dos décadas se tiende a la privatización, la renta diferencial permanece, es decir, aquella renta que se deriva de las diferencias de fertilidad y de las condiciones de acceso a los terrenos, que implica una tasación distinta al precio de este medio de producción y que, por tanto, afecta la rentabilidad de los capitales, tanto en la distribución de la plusvalía como en la fijación general de precios y de cuotas de ganancia.

Esta característica de la producción capitalista en el agro comienza a vislumbrar que la existencia de un sector de productores que no laboren bajo una lógica capitalista y que trabajen en las peores tierras, las más lejanas y/o las menos fértiles, es más funcional para el capital que su desaparición para evitar que se dispare la renta de la tierra y se convierta este elemento de distribución de las ganancias en perjudicial para el resto de los sectores capitalistas.

Es decir, una mayor renta de la tierra, que significa una mayor apropiación de plusvalor por el hecho de mantener una propiedad sobre un bien escaso, disminuye la rentabilidad de otros sectores capitalistas distintos a los que se desarrollan en actividades agropecuarias y en las que interfiere la renta diferencial, por lo que el desmoronamiento de esta última se convierte en un importante objetivo para la producción capitalista.

Por tanto, el capital, más que disolver las relaciones sociales de producción distintas al capital en el entorno agrario, buscará, por diversos mecanismos, reproducir una fracción de productores que sean capaces de soportar bajos o nulos rendimientos, inclusive pérdidas, para evitar la transferencia de plusvalor por la elevación de los precios de las mercancías agrícolas vía aumento de la renta diferencial. El objetivo es, pues, la tendencia a eliminar el sobreprecio por la existencia de la renta, aunque su existencia sea consustancial a la dinámica capitalista que se basa en la concurrencia y en la tendencia al monopolio.

Es así que encontramos en el capitalismo agrario una tendencia a reproducir a una clase campesina capaz de someterse a un proceso de explotación indirecto a través de la transferencia de los costos de no realizar una renta por la utilización de ese medio de producción, o incluso de pagar una “renta al revés”, en función a la diferencia de valor entre los productos que provienen del sector no capitalista y los del capitalista.

Además, es posible encontrar diversos mecanismos que asemejan este caso extremo de la “renta al revés” a través de la estratificación de productores, la

centralización y concentración de capitales y tendencia a agudizar las diferencias entre los sectores de grandes, medianos y pequeños productores, como ocurre en el caso de la fresa en el Valle de Zamora, más aún si de por medio está el caso de la tenencia de la tierra a través de ejido.

Una peculiaridad más para el desarrollo del capital agrario es la cuestión de la reproducción de la fuerza de trabajo, pues la demanda de trabajadores es de carácter estacional ya que obedece a los ciclos naturales de los organismos vivos que son explotados para la producción de mercancías agrícolas.

Conforme crece la producción capitalista en el agro, crece también la demanda de fuerza de trabajo asalariada y así, aumenta la cantidad de personas que tienden a sobrevivir del trabajo asalariado en el campo; no obstante, la existencia de un conjunto cada vez más amplio de trabajadores estacionales comienza a provocar diversas contradicciones para la producción agrícola capitalista, principalmente relacionadas con la disponibilidad de fuerza de trabajo.

Ante la falta de pago de salarios durante las temporadas en que no existe demanda laboral en el campo por la misma naturaleza de los cultivos, la sociedad debe generar los mecanismos suficientes para mantener a esta población de fuerza de trabajo en constante reproducción. De lo contrario, la oferta disminuiría o provocaría un conjunto de problemas en el entorno agrícola que recaerían en la estabilidad de la producción capitalista.

Uno de estos mecanismos se refiere a la existencia, también, del sector de productores directos no capitalistas del campo, que son capaces de generar o expulsar fuerza de trabajo en periodos en que los requiera la producción capitalista, a la vez que compiten con ella.

Los productores directos, campesinos o productores pequeños, que viven en la competencia con un sector capitalista, viven, entonces, un proceso contradictorio ya que por un lado están al borde del desmoronamiento por la competencia y subsistiendo como dotadores de fuerza de trabajo, mientras que por el otro se mantienen produciendo mercancías agrícolas para evitar que se eleve la tasa de pago de renta por la vía diferencial. En ambos casos, por sí contradictorios, el capital requiere dinamizar este grupo y reproducirlo.

Hago el énfasis de que este aspecto busca cumplirse o asemejarse aun sin la existencia de un conjunto de productores no capitalistas, al buscar una base desigual de producción que favorezca al capital en el agro. Por eso, como dije líneas arriba, la tendencia a profundizar la diferencia entre grandes, medianos y pequeños productores.

A partir de estas consideraciones permea la lógica de producción capitalista y transforma los resultados de la Ley General de Acumulación de Capital, descrita por Marx (2001)

Con la entrada del capital al agro, comienza a funcionar la reproducción ampliada del capital, esto es, la transformación del plusvalor en más capital, que conforme avanza tiende a la extensión de las relaciones salariales, pero

con la particularidad que le imprime el campo, con la restricción del trabajo estacional y la necesidad, en el caso mexicano, de mantener a un sector sin perder totalmente sus medios de producción y de reproducción de la vida.

El capital se sigue incrementando y el sector no capitalista tiende a desmoronarse o a aburguesarse, pero se mantiene en la medida necesaria en que se requiere para nivelar la tasa de ganancia, a expensas también de la resistencia de esta nueva clase explotada que a través de la lucha de clases se niega a perecer ante los embates del capital, lo que lleva a construir organización o alianzas de clase que le permiten sobreponerse o mantenerse, como lo veremos en el transcurso de la investigación realizada.

Las diferencias que se mencionan arriba se agudizan a través del incremento de la composición orgánica del sector de producción capitalista, con la integración de mejoras tecnológicas que permiten una mayor productividad, que también se encuentra con una barrera específica: la dependencia al ciclo biológico de fertilidad de la tierra, lo que a su vez, exacerba la problemática de la renta diferencial y empuja al capital a buscar otras salidas para evitar esa transferencia de valor por la monopolización o, por lo menos, por mantener la propiedad sobre un bien escaso.

Estas mejoras tecnológicas comúnmente se guardan dentro del sector capitalista del agro y su transferencia hacia el sector no capitalista o, en su caso, al sector social en transición hacia una producción capitalista, es lenta,

nula o incapaz de ser adquirida por estos últimos por los costos que implica adoptarla con superficies pequeñas de tierra bajo su poder.

Sin embargo, la conformación de un ejército industrial de reserva para la producción capitalista en el agro no se detiene, y es mayor conforme esta producción se extiende, sólo que en este caso se modifican las formas en que existe esta superpoblación relativa en el campo, pues los límites entre la superpoblación flotante e intermitente se difuminan y parecen una sola, a la vez que ocurre lo mismo con la población flotante y la latente, ya que en ambos casos el ejército de trabajadores que está entrando y saliendo constantemente de la producción capitalista en el agro proviene de unidades campesinas o de flotillas de jornaleros migrantes que laboran por un salario en condiciones que eventualmente son peores a las del primer grupo.

Una característica que realmente se cumple para efectos de esta ley general es la formación de una capa de la superpoblación que vive en la órbita del pauperismo, a la que son orillados importantes segmentos de la población rural por los procesos contradictorios que enfrentan los productores directos acompañados de los empleos estacionales de fuerza de trabajo que realiza el sector capitalista del agro.

Esta descripción de las características del capitalismo agrario y de su proceso de reproducción ampliada se modifica en los diversos periodos de desarrollo capitalista, y se da pie a la existencia de una forma más de acumulación distinta la basada en la reproducción ampliada: la acumulación por desposesión.

Marx señala durante todo su primer tomo sobre *El Capital* que la separación de los medios de producción del productor directo se toma como un hecho preconcebido para el desarrollo de la producción capitalista y sus contradicciones, con la producción de plusvalor, la composición orgánica de capital, la competencia, el salario y sus diversas formas, la reproducción simple y la acumulación con su ley general , y no es hasta el penúltimo capítulo que habla sobre el punto de partida del capital, el “pecado original” que da origen a una primera acumulación, es decir, la acumulación primitiva o acumulación primaria.

Al respecto, señala Harvey (2004) que tanto histórica como geográficamente este proceso no se ha detenido y que se convierte en una base importante para el desarrollo capitalista, más aún en la era neoliberal, luego de la crisis capitalista de 1973.

La palanca más visible de la acumulación por desposesión es la privatización. Según Harvey “... Un examen más detallado de la descripción marxiana de la acumulación primitiva revela un amplio abanico de procesos, que incluyen la mercantilización y privatización de la tierra y la expulsión por la fuerza de las poblaciones campesinas; la conversión de varios tipos de derechos de propiedad (comunal, colectiva, estatal, etc.) en derechos de propiedad privada exclusivos; la supresión del acceso a bienes comunales; la mercantilización de la fuerza de trabajo y la supresión de formas alternativas (indígenas) de producción y consumo; los procesos coloniales, neocoloniales e imperiales de apropiación de bienes (incluidos los recursos naturales); la trata de esclavos; y

la usura, la deuda nacional y más recientemente el sistema de crédito...”
(Harvey, 2004, pág. 116).

Por tanto, la acumulación por desposesión se convierte en una apropiación de logros culturales y sociales preexistentes, además de la sustitución y confrontación de los mismos (*Ibíd.*), donde se incluye el caso de la posibilidad de patentar la vida, a través del registro de diversos desarrollos de variedades de cultivos, donde se incluyen también variedades de fresa. La finalidad en este tipo de acumulación es reducir los costos de los insumos primordiales para la producción como lo son la tierra (disminución de la renta o apropiación capitalista de la misma), la fuerza de trabajo (liberación de ésta y su abaratamiento), materias primas (apropiación para su control y explotación), bienes intermedios, entre otros.

A partir de esta acumulación por desposesión (versión extendida de la acumulación primitiva) los capitalistas ponen a valorizar en mejores condiciones su valor acumulado desposeyendo, generalmente por la fuerza, independientemente si es legal o ilegal, y arrancando de nuevo un proceso de acumulación por reproducción ampliada.

Sobre esto cabe hacer algunas aclaraciones. Primero, la acumulación por desposesión ha estado presente en todo el desarrollo del sistema capitalista; por ejemplo, la privatización de los bienes nacionales por parte del Estado en economías subdesarrolladas o dependientes son parte del costo que pagan estos países por su entrada al sistema capitalista. En segundo lugar, la

existencia de una acumulación por desposesión no elimina la acumulación por reproducción ampliada, al contrario, ambas se complementan en tanto que la primera viene a convertirse en periodos de crisis en la salida más costeable para recuperar el nivel de plusvalor para mantener el crecimiento de los capitales. En tercer lugar, la desposesión provoca la aparición de un sujeto multclasista en contra del capital, por lo que la contradicción en el capitalismo se duplica, ya que por un lado se tiene la contradicción capital-trabajo asalariado y por el otro la de capital-desposeídos.

De esta manera, observamos que la acumulación por desposesión se presenta al capital como funcional en cuanto los niveles de inversión comienzan a reducirse y no existe otra salida para recuperar la tasa de ganancia más que por medio del despojo.

En este caso, observamos fielmente este fenómeno en el sector agrario por los procesos de concentración de tierras a los que acude el capital, en tanto que esta práctica se incrementa en los periodos de crisis económica y social y la acumulación por desposesión termina por convertirse en una herramienta fundamental para no detener la reproducción del capital.

Aunado a este fenómeno, se modifican también los resultados de un desarrollo capitalista y su proceso de reproducción ampliada, y los principales cambios derivan en la agudización de las diferencias entre productores, ya sean capitalistas o no; la órbita de la pauperización se incrementa, el mercado de fuerza de trabajo se flexibiliza aún más para adoptar el trabajo estacional y

precarizado, se aumenta el desmoronamiento de los productores directos vía la privatización de los avances tecnológicos basados en el conocimiento de los propios productores, y la concurrencia entre capitales es cada vez más perjudicial para los de menor magnitud, entre otras cuestiones que se expondrán como parte del fenómeno encontrado en el Valle de Zamora.

I.3. La lógica territorial del capitalismo: la formación de la región

El movimiento del capital con sus contradicciones, tanto en la producción como en la concurrencia, a través del tiempo deja su huella en el espacio destruyéndolo creativamente para resolver temporalmente las inevitables crisis del sistema.

Esta característica del capital con el espacio-tiempo trae consigo una reformulación de la Ley de la Tendencia Decreciente de la Tasa de Ganancia para sumar las soluciones espacio-temporales a las estrategias del sistema para tratar de alargar el inexorable movimiento contradictorio que lo caracteriza (Ibíd.).

Así, al desenvolvimiento del capital se integra la visión geográfica y la territorialización de sus movimientos moleculares que entran en fricción con el espacio generando diversos fenómenos desde los territorios supranacionales hasta los locales, cada uno con diferentes magnitudes y diferentes lógicas características que rondan, todas ellas, bajo el dominio de la lógica fundamental del capital: la valorización.

De esta forma, para los fines de esta investigación se retomarán varias categorías referentes al espacio-tiempo de la lógica capitalista con el objetivo de aterrizar en la región fresera del Valle de Zamora los fenómenos generales de la acumulación del capital relacionados a los regímenes de acumulación y a los regímenes alimentarios correspondientes al periodo de estudio.

Comenzaremos observando que en el espacio son dos fuerzas las que se contraponen y coadyuvan para fortalecer o minar su movimiento: por un lado tenemos los proyectos políticos de control territorial y por el otro los movimientos moleculares de acumulación de capital.

En el primer caso tenemos a un proyecto político que basa su poder en el control territorial, el cual se materializa en el Estado y en sus administraciones regionales, que dan lugar a la creación de las condiciones necesarias para la atracción de capitales, los cuales le darían, si así sucede, una mayor fortaleza para sostener y/o aumentar su poderío. Es de señalar que las condiciones en que este proyecto político se funde dentro de un territorio tienen qué ver con el estado de la lucha de clases en ese espacio específico (Ibíd.), por tanto, en los diversos territorios se observan administraciones más tendientes a favorecer la actividad agropecuaria que la financiera, o en otras donde se fortalezca más la actividad industrial que el resto, o en algunas donde se observa una mayor atención a los trabajadores o las organizaciones civiles que en otros, y así, varias combinaciones de fuerza generan un proyecto político distinto en cada territorio.

Por su parte, el capital, en sus movimientos moleculares de acumulación, genera fricciones en el espacio, buscando alternativas rentables para los nuevos flujos de capital, que se traducen en la generación de ventajas monopólicas (Ibíd.). Es importante señalar que el control del espacio se traduce en una ventaja de tipo monopólico, que normalmente no es considerada en la teoría económica o en la economía política. El control de un territorio para realizar una actividad productiva significa que sólo un capital o una asociación de capitales pueden aprovechar ese espacio para explotarlo y significa una ventaja relativa en relación al resto de capitales que no tienen posibilidad de explotar el mismo espacio. Harvey señala que el control monopólico del territorio genera una ventaja igual al control de innovaciones tecnológicas o a otras acciones de tipo monopólico que ejecutan los capitales.

Sin embargo, observamos que ambas fuerzas son necesarias y a la vez obstáculos para sí mismas al momento en que se desenvuelven en un territorio. Por ejemplo, vemos que el Estado o el proyecto político dominante requiere del capital para sostener e incrementar su poderío y asegurar su estancia en el poder, pues es el capital, y la riqueza que éste genera, quien principalmente tributa y entrega los recursos necesarios para que se mantenga en pie. Por otro lado, observamos que el capital requiere de condiciones mínimas que garanticen un estado de derecho apropiado para la acumulación, como el que se respeten los derechos de propiedad privada, o en un proceso más tangible, que se generen políticas públicas que favorezcan el crecimiento económico,

como las iniciativas públicas de creación de infraestructura productiva. Éste fue un ejemplo del caso de las necesidades mutuas de su existencia y relación.

Por otro lado, tenemos los casos en que el capital se vuelve un lastre para el Estado, conforme éste incrementa de tamaño y sus movimientos de acumulación lo llevan a retirarse del territorio en el que estuvo presente porque la tasa de rendimiento tuvo una caída relativa o en otro espacio tuvo un aumento relativo. El capital, pues, se irá tras el mayor beneficio, es en este caso donde las habilidades del Estado deben concentrarse a retener los capitales o, en su debido momento, a apoyar las necesidades de expansión de éstos, lo que lo lleva entonces a diversos conflictos de orden político con la misma población o las diferentes fracciones del capital que no son tan relevantes para el sostenimiento del poderío del Estado. En el caso del capital, cuando el Estado no tiene una prioridad sobre la acumulación de una fracción del capital, éste se convierte en una barrera para el primero cuando su política económica se enfoca a favorecer a capitales no regionales, o a fracciones distintas del capital que con anterioridad no apoyaba, por tanto, se comienzan a registrar fricciones entre el capital y el Estado, o cuando por algún tipo de acción, digamos, más enfocada al desarrollo o asistencia social, desvía recursos que podrían utilizarse para el desarrollo capitalista, las pugnas entre el estado y el capital se vuelven cada vez más tensas.

En este tipo de escenarios, estas dos fuerzas territoriales imprimen en el espacio su lucha y configuran diversas aglomeraciones, en tanto que se destruyen o abandonan otras. Esto queda impreso en la tierra y es posible

observarlo en el paisaje que construye el capital, con infraestructura abandonada por un lado y otra en auge; ciudades industriales abandonadas contra ciudades productoras de software en auge; carreteras otrora fundamentales para el desarrollo económico ahora casi en desuso contra supercarreteras o autopistas infestadas de vehículos de carga. Y así, los ejemplos se repiten en el paisaje capitalista.

Desde el punto de vista del capital, no debemos perder del orden de estas ideas las soluciones espacio-temporales a las que se acude para evitar que la acumulación se detenga, de las cuales surgen los fenómenos arriba descritos.

La base de una solución espacio-temporal se enfoca en que el capital busca repartir en el tiempo y en el espacio el capital adicional que no se puede volver a invertir en el proceso de acumulación presente, y así enviarlo para que éste se reintegre a una acumulación futura. Estos remanentes que serán absorbidos o aprovechados por acumulaciones venideras quedan fijados en el territorio en forma de infraestructura, vivienda u otro tipo de bien relacionado con la producción de bienes y servicios o con la formación de un fondo de consumo. Pero además, este capital que no encuentra opciones rentables se puede invertir también en gastos sociales, como los relacionados con la educación, la salud pública, y en ciencia y tecnología, que a su vez también se territorializan y toman cierto grado de fijeza en el territorio (Ibíd.).

Lo principal en este argumento es que este capital entra posteriormente en el proceso de acumulación convertido en infraestructura que se aprovechará

conforme se desarrolla la actividad capitalista, como innovaciones tecnológicas, como fuerza de trabajo más especializada o como un ejército industrial de reserva más amplio, entre otras formas.

Para Harvey la idea básica es como sigue: cuando se sobreacumula capital en un determinado sistema territorial, existe, por tanto, un exceso de fuerza de trabajo, por un lado, como el incremento del desempleo, y un excedente de capital por el otro, ya sea en forma de mercancías, de capacidad productiva ociosa, o de capital crediticio sin opciones rentables, que pueden verse potencialmente absorbidos por “desplazamientos temporales mediante la inversión en proyectos a largo plazo o gastos sociales (como enseñanza e investigación) que demoran la reentrada de capital en la circulación; también como desplazamientos espaciales mediante la apertura de nuevos mercados, nuevas capacidades de producción y nuevas posibilidades en otros lugares, como de recursos naturales, productivos, de fuerza de trabajo, condiciones sociales, entre otras; o se puede dar una combinación de las dos opciones anteriores para generar una solución espacio-temporal a las contradicciones del capital” (Ibíd., pág. 93).

Por tanto, de esto se desprende que existen tres circuitos para realizar la acumulación de capital; el primero es el de la producción y la circulación de primera instancia o primaria; el segundo de ellos es el de las inversiones en capital fijo y formación de fondos de consumo; en tanto que existen un tercer circuito de gasto social e investigación y desarrollo. Conforme se avanza en la integración de los capitales en estos circuitos, la reentrada del capital al proceso

de acumulación se alarga más en el tiempo. Por ejemplo, la inversión en gasto social e investigación y desarrollo, son los proyectos de más largo plazo para el capital, y en muchas de las ocasiones, los más riesgosos.

En los dos últimos es donde se soportan las olas de capital adicional que no encuentra soluciones rentables en el presente, y por tanto, son dejadas al futuro para su resolución rentable, que de por sí, conlleva un riesgo determinado. Y es que de esto podemos señalar que las crisis, cuando son resultado de sobre acumulación en los circuitos segundo y tercero, provocan los verdaderos tambaleos del sistema, como se observó últimamente en el 2008 en Estados Unidos, cuando colapsó la burbuja especulativa sobre un sector de fondo de consumo a donde se dirigieron grandes capitales buscando opciones rentables: el sector inmobiliario; que desembocó en la crisis financiera más profunda en décadas, comparable sólo al gran crack registrado en 1929.

Recapitulando lo ya escrito, observamos que el capital tiene una tendencia a la sobre acumulación, de donde se deriva la necesidad de compensar esa inevitable caída de la tasa de rendimiento, a la cual Marx (2001) ubica varias soluciones. Sin embargo, Harvey dice que es necesario releer a este teórico y redefinir la Ley de la Tendencia Decreciente de la Tasa de Ganancia, de donde deriva que las soluciones espacio-temporales son también parte de este conjunto de estrategias implementadas por el capital para evitar la caída de la cuota de ganancia.

Entonces, el capital nace en un territorio y en él deja su huella. Aunque su movimiento molecular no reconoce fronteras ni idiomas tiene una tendencia a crecer y las mismas soluciones espacio-temporales saturan el tiempo-espacio de un territorio, originando crisis locales o, del otro lado de la moneda, caídas contundentes de la tasa de ganancia local. Así el capital tendrá que moverse de ahí, retirarse; o en caso contrario, ser apoyado por el Estado, por el proyecto político, para continuar una campaña de expansión, tanto en las posibilidades y capacidades del proyecto político, como en las capacidades y posibilidades de la expansión capitalista dentro del mismo territorio, que siempre están definidas por las posibilidades de explotación de recursos productivos en niveles aceptables de rentabilidad.

De la lógica territorial y la lógica política del capitalismo se derivan, entonces, las campañas imperiales de conquista de nuevos territorios, que tienen dos caras en el caso del imperialismo capitalista: por un lado, la consecución de los fines de acumulación del capital, y por el otro, los fines de la ampliación del poderío político (Harvey, 2004), que si los observamos como una totalidad, lo que se persigue es continuar en pie con el fundamento del sistema capitalista en general, el sostenimiento del proceso infinito de valorización.

Señala Harvey (Ibíd.) que dentro de los estudios sobre imperialismo se ha dejado de lado la importancia de los espacios subnacionales para la definición de las políticas imperialistas implementadas durante los últimos siglos, y se puede observar que, pequeñas o considerables pero únicas, las áreas

metropolitanas son las que en ocasiones dominan la política imperial en un Estado Moderno.

El movimiento del capital en conjunto con el proyecto de dominio de poder político, que lleva a la necesaria expansión de los capitales, sí provoca por un lado la posibilidad de expansión del poderío económico y político; pero antes de esto, la repetición de los procesos de acumulación, la expresión de construcción del espacio por medio de las inversiones que se van acomodando en los circuitos secundario y terciario, el fortalecimiento de los eslabonamientos productivos y de concurrencia con otros capitales, entretejidos también con los códigos culturales del territorio y más factores sociales, cívicos, políticos, económicos y ambientales, provocan la construcción de una región, de regionalidad, de un espacio en el que se logra cierto nivel de estabilidad temporal en sus relaciones de producción, distribución y consumo (Ibíd.).

Es entonces que la constante impresión de los movimientos del capital en el espacio, la constante transformación-destrucción-creación del espacio-tiempo por parte del capital, genera ciertos procesos de estabilidad relativa en un territorio específico que le da, por tanto, la categoría de región; de región que comienza a diferenciarse de lo global para entrar redefinido en ello.

Estas configuraciones territoriales relativamente estables, consiguen durante un tiempo cierto grado de coherencia estructural en la producción, distribución, intercambio y consumo, como resultado de las fricciones entre los movimientos moleculares del capital y el espacio, dado que este último elemento provoca

que las actividades se aglomeren para conseguir ventajas en costos de producción e, inevitablemente, en niveles de rentabilidad para los capitales.

Dice Harvey (Ibíd.): “los procesos moleculares tienden, por decirlo así, a la producción de regionalidad”. Con sus avances, éstos procesos generan la coherencia estructural suficiente para distinguir un área geográfica del resto de áreas de una nación, y su interrelación es más que los flujos económicos, que no dejan de ser fundamentales, pero involucran también aspectos culturales, religiosos y políticos, que comparten las diversas fracciones capitalistas del área en cuestión y a su vez, los trabajadores de la misma región.

Esto trae consigo la necesidad de producir y mantener bienes colectivos en el territorio, para continuar con su coherencia estructural y/o fortalecerla, lo que implica la creación de cierto sistema de gobierno, que comúnmente se formaliza en sistemas de administración regionales. Para esto tenemos los casos de la unión de diversos gobiernos locales en zonas metropolitanas, como ocurre en la zona del Valle de Zamora con los municipios de Zamora y Jacona, o la participación de diversos municipios freseros en Michoacán dentro de la administración de los llamados Distritos de Riego o Distritos de Desarrollo Rural, que son unidades administrativas regionales con la capacidad de definir el uso de varios recursos productivos de la región que son de vital importancia para la producción agropecuaria, como el agua, u otros de menor importancia pero también cruciales para la definición de la actividad económica, como los apoyos directos e indirectos de gobierno plasmados en las políticas públicas dirigidas al campo.

Bajo esta estructura coherente, en la región se forman clases dominantes y alianzas de clase hegemónicas que le dan un carácter específico a la actividad política y a la actividad económica de ese espacio, como ocurre en el Valle de Zamora, que es un valle agrícola importante, con una gran cantidad de cultivos exitosos. Sin embargo, quienes dominan la lógica política y económica del valle son los capitalistas que están inmersos en la producción de fresa. La alianza de clase hegemónica que se logra en este espacio caracteriza a esta región como una región fresera, aunque sea también un exitoso valle productor de hortalizas y cereales.

En este punto, estas alianzas, configuradas y plasmadas en las administraciones regionales, tienen que preocuparse por la dotación de bienes y servicios públicos que sostengan en un nivel aceptable la dinámica coherente para mantener enmarcados geográficamente a los movimientos moleculares del capital. Estas acciones llevan a reforzar la coherencia, la cual, no se debe perder de vista, no sólo tiene que ver con el respaldo a la actividad económica, sino también con la promoción y aseguramiento de valores culturales y educativos, así como otros aspectos de la vida social de la región.

Esta coherencia interna, al fortalecerse, sobresale de la economía nacional por sus características y se integra así a un proceso global de competencia capitalista, con la oportunidad de atraer o expulsar capitales que busquen incrementar sus tasas de rentabilidad. Así se generan pautas de comercio y competencia, especialización y concentración de industrias clave,

combinaciones tecnológicas o habilidad y relaciones de trabajo particulares, que son la base del desarrollo geográfico desigual (Ibíd.).

Con la base de este desarrollo desigual, la dinámica interna y externa de la región se define a partir de la estructura de clase y de las alianzas de clase para el gobierno de esa área en cuestión; y es fundamental considerar que los procesos moleculares de acumulación de capital en el espacio y en el tiempo generan una necesaria e inevitable lógica territorial de poder, y a su vez que la competencia interregional y la especialización entre las economías regionales son un rasgo fundamental del funcionamiento del capitalismo.

Es importante destacar que la misma lógica capitalista de valorización lleva irremediablemente hacia la crisis y éstas son evitadas a través de varios mecanismos, entre los que ahora sumamos la lógica geográfica del desarrollo desigual, que le permite al capital crear espacios diferenciados donde en un momento dado pueda encontrar la posibilidad de incrementar o por lo menos nivelar la tasa de ganancia, de donde se desprende el postulado de las soluciones espacio-temporales.

Estas regiones formadas, conforme avanza su desarrollo pueden llegar a desempeñar un papel crucial en las decisiones tomadas por el Estado en diversos ramos, desde la dirección de la política económica hasta la definición de las acciones sociales, políticas, fiscales, militares, entre otras, que tienen incidencia en el territorio dominado por el Estado-nación.

Por esta razón, comienza una relación contradictoria entre el Estado y la región, o las regiones, pues entran en conflicto las diferentes alianzas de clase hegemónica de la región con los distintos niveles que se cristalizan en proyectos a veces antagónicos o a veces coincidentes, de los cuales se define una dinámica específica que abona, por un lado, a la fortaleza o debilidad del poder territorial del Estado, y por otro, a la continuidad más o menos favorable para la acumulación del capital.

Cuando el Estado reconoce la importancia de la dinámica capitalista en una o varias regiones para aumentar su poder y legitimidad en el territorio, puede influir con determinadas políticas e iniciativas para fomentarla o detenerla, a la vez que puede utilizar su capacidad para promover la diferenciación y la dinámica geográfica a través de inversiones públicas y mediante la acción de sus aparatos administrativos y de sus propias leyes de planificación.

Un ejemplo de esto es la creación de un ambiente propicio para las inversiones que tienen como objetivo atraer los flujos de capital, y cabe mencionar que la base de estas ofertas se fundan en las ventajas monopólicas inherentes al espacio, como por ejemplo, la dotación de recursos naturales, de un mercado de fuerza de trabajo estable, abundante y/o flexible para las necesidades del capital o demás tipos de privilegios disponibles para que el capital los aproveche.

Sin embargo, a la vez que se crean estos entornos y crece la acumulación de capital, ésta va encontrando barreras que pueden ser salvables dentro del

mismo territorio, ya sea por el aprovechamiento de las ventajas monopólicas que genera el espacio o por una combinación de soluciones sociales y tecnológicas que abonan a la solución de las crisis, ¿Pero qué pasa cuando estas posibilidades se agotan y el capital ya no encuentra soluciones rentables?

De esta interrogante se deriva la necesaria conjunción de fuerzas entre los proyectos políticos de control territorial y los movimientos moleculares de capital para apoyar su expansión, generando condiciones propicias para que el capital encuentre mejores tasas de rentabilidad. A su vez, al agotarse las opciones rentables dentro de las fronteras nacionales en las que el Estado tiene incidencia, se generan las presiones a favor de las prácticas imperialistas en el sistema interestatal para favorecer la acumulación de capital (Ibíd.).

I.4. Los regímenes de acumulación y alimentario

En consonancia a lo descrito para este capítulo, se agrega una pieza más a este análisis de la situación de la reproducción ampliada del capital fresero en el Valle de Zamora, y es la referente a la identificación del proceso de producción de capital en una región específica dentro de un marco más amplio de tendencias generales del desarrollo capitalista a nivel mundial y del papel que en éstas juegan los alimentos. Por eso, se abordan las categorías de régimen de acumulación y régimen alimentario, como a continuación se presentarán.

El desarrollo del capital cuenta con ciertas particularidades enunciadas líneas arriba, más cuando se trata de la entrada de este tipo de relación al sector rural, y de esto, además, se encuentra una dinámica particular en relación al espacio

y tiempo que se desarrolle, lo que da como resultado la formación, por lo general, de regiones. Pero estos procesos se insertan bajo una lógica que también es global y que tiene tendencias identificables a nivel mundial, por periodos específicos, e incluso por regiones multinacionales luego de la configuración neo librecambista de la geografía mundial en las últimas tres décadas, lo que a su vez trae efectos que inciden en las regiones, aunque la condición de desarrollo particular de ese capitalismo regional recibe la influencia de esta dinámica, la traduce a sus condiciones y la manda de vuelta al exterior para confirmar o modificar, en relación a su peso político y productivo, la tendencia mundial, como lo veremos en el caso de la actividad fresera en el valle zamorano, que durante varias décadas fue la punta de lanza en la producción de esta frutilla a nivel nacional.

Antes de presentar las categorías de régimen de acumulación y régimen alimentario, que son las principales de este apartado, observaremos dos categorías fundamentales para eslabonar la producción del capital con las expresiones espacio-temporales de la acumulación. Éstas son la circulación del capital y la crisis.

En cuanto a la circulación de capital, de ésta retomaremos que, según la exposición de Marx (2001), antes y después de la esfera de la producción, el capital está en constante movimiento a partir de un proceso de circulación que implica la transformación de valor en diferentes momentos, ya sea como dinero, como medios de producción y mercancías, como mercancías cargadas de

plusvalor, o como dinero incrementado, luego de la realización de las mercancías producidas por un régimen capitalista. Esto da como resultado un ciclo de circulación que se repite constantemente para permitir reproducción ampliada del capital.

Si observamos el ciclo se obtienen como resultado tres observaciones principales: la primera, es que en cada uno se presentan barreras específicas que deben ser solventadas por el capital para no detener su circulación; la segunda, concatenada con la anterior, es que la circulación, como dice Harvey (2012) es muy importante, pues no se puede interrumpir sin generar pérdidas; y la tercera es que la circulación del capital implica también un movimiento espacio-temporal, donde no se debe perder de vista la concatenación de esta categoría con las soluciones espacio-temporales explicadas arriba.

Esta última cuestión sugiere la necesidad de observar los movimientos del capital para continuar con su circulación dentro de los vínculos entre sectores capitalistas y no capitalistas, mercados (locales, regionales, mundiales), regiones (subnacionales o supranacionales) y países. Además, dentro de la escala temporal, observar el papel de estos mismos vínculos del capital en cuanto a su aceleración o desaceleración, que también es un acicate para la ganancia, y la influencia de otros elementos que adelantan o atrasan la finalización y eslabonamiento del ciclo: en este caso se puede observar el papel del cambio tecnológico, la problemática con la fuerza de trabajo (disponibilidad, salario, fortaleza organizativa, entre otras), la capacidad de realización de

mercancía, la disponibilidad de medios de cambio, de financiamiento, entre otros.

En este flujo continuo del capital, que tiene que ver con la circulación y la consecuente acumulación, se encuentran seis barreras fundamentales por las que atraviesa: 1)insuficiente capital-dinero inicial; 2) escasez de la oferta de trabajo o dificultades políticas para agenciárselo; 3) medios inadecuados de producción, incluidos los llamados “límites naturales”; 4) tecnologías y formas organizativas inadecuadas; 5) resistencias o ineficiencias en el proceso de trabajo, y 6) escasez de demanda respaldada por dinero para pagar en el mercado (Ibíd.).

Uno o varios bloqueos del flujo del capital como consecuencia de la exacerbación de dichas barreras llevan irremediablemente a una crisis, cuya magnitud espacio-temporal dependerá de la magnitud de una o varias barreras enfrentadas.

Esto nos lleva a la exposición de la siguiente categoría: la crisis que requiere de una temporalización y espacialización para llevar a cabo su explicación, ya que además, estas variables son un vínculo para movernos de un nivel “promedio”⁴del funcionamiento del capital hacia procesos más particulares con

⁴ Bartra (2006) argumenta que la exposición del funcionamiento del capital hecha por Marx en su obra cumbre, corresponde a un nivel promedio de funcionamiento del modo de producción y no precisamente a un nivel “abstracto”, por tanto, la exposición de cómo se mueve este valor en un espacio y tiempo específico corresponde también a una teoría del modo de producción, que explica el

una definición espacio-temporal como lo son los regímenes de acumulación y los regímenes alimentarios.

La crisis, en pocas palabras, es un estado de paralización de la producción de excedentes y su reinversión, es decir, el capital se sobreacumula en relación a las oportunidades de invertirlo de una forma rentable. Por tanto, se detiene el proceso de acumulación y el capital sobreacumulado tiende a devaluarse o a destruirse (Ibíd.), que al final es una de las salidas a las crisis recurrentes del régimen de producción capitalista.

Las crisis son resultado del desarrollo de las contradicciones internas de la producción y circulación del capital en su conjunto. Marx (2001) encontró en el fondo de las contradicciones la razón fundamental de este fenómeno, que además lo evidencian como un modo de producir la vida social con carácter temporal y no como una forma permanente de organización y reproducción de la vida. En el fondo, señala, está la contradicción entre la concentración y centralización de capitales, que llevan a incrementar la composición orgánica del capital, y la tendencia hacia la reducción relativa del capital variable, de lo que se deriva una ley de tendencia a la reducción de la cuota de ganancia, como lo menciona en el tomo tercero de su obra capital.

movimiento del valor capital en una forma distinta al promedio y no a una expresión “concreta” del proceso “abstracto” del modo capitalista de producción.

La contradicción fundamental se encuentra en que la base de la concurrencia, que es la productividad, lleva a la caída relativa del capital variable en relación al capital constante, pues los aumentos en productividad implican que una fuerza de trabajo transforme más medios de producción y materias primas en mercancías por unidad de tiempo. Así, la extracción de plusvalor, que proviene del estrujamiento de la fuerza de trabajo, cae de forma relativa y por tanto, se genera una tendencia hacia la caída del rendimiento de capitales, que lleva a un punto en que estallan en crisis.

Esta contradicción se observa, fundamentalmente, en la existencia de un capital sobreacumulado a un lado de una superpoblación sobrante, que proviene de la misma lógica de expulsión de trabajadores conforme avanza la productividad, y la consecuente sobreacumulación como resultado de una incesante mejora en la productividad. Esto lleva a otro fenómeno también resultante de esta contradicción que se transforma en crisis, la de la producción y la valorización, pues por un lado se encuentra la producción acelerada de mercancías, mientras que su valorización se cumple hasta que se realiza en el mercado, con la venta de dichas mercancías. Sin embargo, entre la producción y la realización de la valorización se encuentra un largo trecho que es profundizado mediante la depauperación de grandes masas de la población, por un lado, y por el otro, con la caída tendencial de la tasa de ganancia que contrae las posibilidades de inversiones rentables. Es decir, por un lado tenemos mercancías valorizadas que no son realizadas como medios de vida para la población por la constante depauperación; por el otro, tenemos mercancías valorizadas que no son

realizadas como medios de producción y materias primas porque la cuota de ganancia no genera opciones rentables para los capitales. El resultado de esto es un colapso.

Marx (Ibíd.) en su tercer tomo de *El Capital* apunta diversas formas de detener esa caída tendencial de la cuota de ganancia y retardar las inevitables crisis del sistema. Estas son 1) el aumento del grado de explotación del trabajo, de lo que resulta una mayor masa de plusvalor y por tanto de ganancia; 2) la reducción del salario por debajo de su valor, que provoca un abaratamiento de la fuerza de trabajo y por tanto, en términos relativos rinde más valor para su comprador; 3) el abaratamiento del capital constante vía productividad, que evita que éste crezca de forma relativa con el capital variable; 4) la superpoblación relativa, de donde se mantienen sectores con altos niveles de explotación de capital variable y regulan la caída de la cuota de ganancia; 5) el comercio exterior, cuando las mercancías del exterior abaratan al capital constante y/o al capital variable; y 6) el aumento del capital/acciones, que provoca que una parte del capital deje de invertirse productivamente y salga del mecanismo de regulación de la cuota de ganancia.

Las mismas formas de evitar la caída de la cuota de ganancia, si fallan, se convierte en fuentes de la crisis y en parte de la explicación de su aparición en un momento y espacio determinado del capitalismo. Harvey (2012) agrega que la forma de explicar la aparición de las crisis se observa también en el análisis

de la circulación del capital, donde se encuentran varios límites y barreras que no siempre el capital podrá eludir, como los mencionados líneas arriba.

En tanto que el capital es movimiento, es una dinámica espiral, las crisis son también dinámicas y se mueven de un espacio a otro, de un momento a otro, saltando barreras o ampliando sus propios límites por diversos medios que deben ser buscados en cada caso específico. Sin embargo, las crisis son inherentes al capitalismo y “tan necesarias para su evolución como lo son el dinero, la fuerza de trabajo y el propio capital” (Ibíd., pág. 102). En la historia de la geografía cambiante del capitalismo, agrega Harvey, las crisis se convierten en las “‘racionalizadoras irracionales’ de un sistema intrínsecamente contradictorio”.

Dice Marx: “Las crisis son siempre soluciones violentas puramente momentáneas de las contradicciones existentes, erupciones violentas que restablecen pasajeramente el equilibrio roto” (Marx, 2001, pág. 247).

I.4.1. El régimen de acumulación

De la afirmación anterior desprendemos dos ideas que nos llevan a la categoría del régimen de acumulación. Implícitamente se reconoce la existencia de “equilibrios relativos” en el tiempo y en el espacio⁵ dentro de los cuales se expanden las contradicciones de la producción capitalista de determinada forma que permiten la periodización del desarrollo del capital. En segundo término,

⁵ Estas últimas son dimensiones que estaremos considerando a lo largo de esta investigación para definir el desarrollo del capital.

existen estas coyunturas en el sistema que reestablecen el equilibrio, sin embargo, este nuevo equilibrio relativo tiene en el fondo la misma contradicción, pero la manera en que ésta se expande cambia de forma y representa una diferente organización del capital para mantenerse relativamente estable durante un periodo de tiempo que está determinado por la manera en que el capital sorteas las barreras que él mismo crea.

No debe pasar desapercibido que las contradicciones internas de la producción capitalista evidencian que es un modo de producir y reproducir la vida con un carácter temporal y transitorio, por lo que las crisis representan una doble posibilidad tanto de ruptura como de continuidad. Es decir, por un lado las crisis representan la posibilidad de reestablecer el equilibrio del sistema y continuar con una producción capitalista reestructurada, pero también representan la posibilidad de la ruptura total del sistema y la necesaria construcción de un nuevo modo de producir la vida de la sociedad.

Según la posición de Boyer(1996) y la de Lipietz, retomada por Harvey (2012a), un régimen de acumulación se define como un largo periodo de estabilidad o un conjunto de regularidades en la acumulación de capital que permiten un desarrollo general y relativamente coherente de la reproducción capitalista con una definida y relativa estabilidad en la repartición del producto neto entre el consumo y la acumulación. En ambas posturas también se considera una cierta correspondencia entre las condiciones de producción de capital y la reproducción de los obreros, lo que permite absorber o contener las contradicciones que genera el sistema por un periodo relativamente largo, de

donde se deriva que una relación fundamental para periodizar el desarrollo del capitalismo es la relación entre el capital y el trabajo asalariado, dado que en esta relación contradictoria se encuentra la base para la producción del plusvalor.

Lo anterior, es también coherente con la postura de Aglietta(1979) para definir un régimen de acumulación y lograr la periodización del desarrollo del capital. Él señala que el capital, al ser un producto social, y cuya naturaleza la expone Marx en la definición del plusvalor, tanto en su variante absoluta como relativa, y que lleva a la construcción de la Ley General de Acumulación Capitalista, su despliegue en una realidad específica sienta las bases para una identificación de la forma que adopta el capital durante un periodo de tiempo para sostener un proceso de acumulación, evitando la llegada de una inminente crisis.

No obstante, es necesario recordar que en la exposición de Marx (2001) sobre la Ley de la Tendencia Decreciente de la Cuota de Ganancia, se hace una separación entre la producción de capital, que tiene que ver con la extracción de plusvalor en el proceso productivo, y la realización del capital, que tiene que ver con la realización de los productos preñados de plusvalor en el mercado. Por tanto, desde el enfoque que se utilizará en esta investigación, un régimen de acumulación está definido por un periodo estable de acumulación en el que las relaciones entre el capital y el trabajo, correspondientes a la esfera de la producción de plusvalor, mantienen una estabilidad relativa que permiten su reproducción ampliada; y por otro lado, la relación entre capitales y formas de producción no capitalistas, es decir, las características de la concurrencia

correspondientes a la esfera de la realización del capital, sostienen también una relativa estabilidad que permite su reproducción ampliada.

El estudio de los regímenes de acumulación considera también la crisis como un proceso de transformación del sistema, que indica la caída de un régimen y el ascenso de otro, y, como vimos líneas arriba, la crisis es la expresión última de las tensiones que generan las contradicciones dentro del capitalismo. No obstante, es de notar que en cada régimen las formas que adoptan estas contradicciones son distintas, así como las barreras a las que se enfrenta la reproducción del capital, por lo que su estudio debe basarse en la observación concreta de los fenómenos dinámicos del capitalismo en las diferentes escalas espacio-temporales, lo que llevará a la identificación de las fuentes de la estabilidad en cada régimen y de las fuentes de las crisis que ponen fin a cada periodo de estabilidad o que anuncia la caída total del modo de producción capitalista.

En relación al periodo que en esta investigación se abordará, que es de 1952 a 2013, es decir, desde el periodo de la posguerra hasta los años posteriores de la primera gran crisis del sistema neoliberal, los regímenes de acumulación ya caracterizados son los siguientes:

1.4.1.1 Régimen de acumulación fordista

Se retoma la identificación de un régimen de acumulación fordista, que inicia al finalizar la Segunda Guerra Mundial y cae luego de la crisis mundial de 1973-1974, de donde se inicia la construcción de un nuevo periodo de estabilidad

relativa caracterizado por la acumulación flexible y la acumulación por desposesión.

Respecto al primer régimen de acumulación, mencionaremos a grandes rasgos que al final de la Segunda Guerra Mundial comenzó un proceso de reestructuración de la hegemonía económica y política a nivel mundial, que fue liderada por los Estados Unidos y que impuso un modelo de acumulación que se caracterizó por la implementación de una particular organización del trabajo para la producción en masa de tipo taylorista, aplicado en las plantas automotrices de Henry Ford (Hirsch, 2001), lo que dio nombre a este periodo como “fordismo”, además de una regulación estatal de tipo keynesiana. Esta organización del trabajo tuvo un proceso de legitimación a nivel mundial, no sólo en las diversas esferas productivas, sino también en el resto de los ámbitos de la vida social. Una muestra de esta expansión del modelo a otras esferas en las que difícilmente se puede adaptar una producción de tipo taylorista, como en el caso del campo, se muestra en la implementación de la llamada “Revolución Verde”, con la cual se buscó la producción masiva de alimentos para “resolver” el problema del hambre en los países catalogados como subdesarrollados.

Como señala Harvey (2012a), el fordismo implicó la construcción de un nuevo tipo de sociedad que se basó en la racionalización, la modernidad, el populismo y la democracia; con una concepción necesaria de que una producción en masa implicaba también un consumo masivo, y que lleva a la instalación de un nuevo sistema de reproducción de fuerza de trabajo, una nueva política de control y

dirección del trabajo, y un nuevo acomodo del mercado para asegurar la realización de la reproducción del capital.

Además de ser un régimen caracterizado por la producción en masa, el consumo masivo y el control de la fuerza de trabajo y de los mercados adaptados para las primeras dos características, que en conjunto determinaron una nueva forma de vida social, el fordismo también implicó una adecuación internacional para la expansión del capital, donde la expansión masiva del comercio mundial y de las inversiones internacionales jugaron un papel decisivo para sostener el incremento de la demanda mundial y la globalización de la oferta de materias primas baratas (Ibíd.).

La adopción del fordismo dentro de los límites de cada estado-nación tomó formas particulares que marcaron un desarrollo desigual (Ibíd.) por las posibilidades de implementación de determinadas estrategias nacionales de manejo de las relaciones laborales, de política monetaria y fiscal, y de inversión pública y bienestar, además de que hacia el exterior los países se posicionaban jerárquicamente en la economía mundial en relación a sus capacidades de producción, tipo de producción y el tipo de cambio en relación al dólar.

No obstante, este régimen de producción y realización expresó el desmoronamiento de sus bases económica, política y social, y la urgente necesidad de una reestructuración a partir de los setentas cuando las reservas de productividad comenzaron a agotarse (Hirsch, 2001), los excedentes no encontraron lugar para realizarse y las crisis del sistema fueron (son)

recurrentes (2012); el desarrollo de las fuerzas productivas marcó el posible inicio de una nueva etapa, que Castells(1997) identifica como una basada en el desarrollo tecnológico enfocado en la información como último fin o que Beck (1998) caracteriza a partir del riesgo; esto, en un marco donde no solamente se expresa el agotamiento de las capacidades de producción de mercancías, sino que además se presenta en un entorno bajo el cual el desgaste ambiental tiene un peso relevante en la necesaria reconfiguración o superación de un sistema depredador.

1.4.1.2 Régimen de acumulación flexible por desposesión

La crisis de la década de los 70, explica Harvey (2012) fue resultado de una incapacidad de reabsorción de excedentes producidos en tanto que la productividad comenzó a tener reducciones relativas, que llevó al sistema a buscar opciones para superar dichas barreras, entre ellas, el poderío de la clase trabajadora con una capacidad amplia de gestión que le fue minada por la clase capitalista. Para Hirsch (2001) este fenómeno se expresa como un agotamiento de las reservas de productividad que permitieron varias décadas de estabilidad del modelo fordista, sin embargo, el resultado al que llegan ambos autores es el mismo: la ofensiva contra la clase trabajadora para recuperar los niveles de rentabilidad y la liberalización de los flujos del capital para buscar nuevos espacios de acumulación, lo que a su vez implicó una necesaria reestructuración de la organización del trabajo basada en la introducción de nuevas tecnologías de producción y comunicación, y la flexibilización de las relaciones laborales.

La fortaleza de la clase obrera en esa década y la escasez de fuerza trabajo impedían al capital colocar sus excedentes bajo un sistema orientado a la industrialización del mercado interno, que fue la base del fordismo (Harvey, 2012; Hirsch; 2001). Se optó por la apertura de los mercados y la liberalización de los flujos de capital y de mano de obra, promoviendo la inmigración para generar un excedente de fuerza de trabajo y desplazar el poder de la clase obrera generando un ejército industrial de reserva mayor con un incremento del desempleo permitido por el Estado.

Esta ofensiva contempló la creación de un fenómeno de desempleo estructural, a la vez de un proceso de desregulación de las relaciones laborales que minaron las conquistas de la clase obrera durante el fordismo, como la seguridad social y la legislación laboral; además, se criminalizó a las capas más bajas, los capitales se trasladaron a lugares con excedente de fuerza de trabajo para su explotación, la mano de obra asalariada se feminizó, al igual que la pobreza; las formas de producción campesina autosuficiente se intentaron destruir, se incrementó el tráfico internacional de mujeres para esclavitud doméstica y prostitución; y en general, la pobreza se incrementó en todo el mundo (Harvey, 2012; Hirsch, 2001).

Este proceso también implicó una revolución profunda en los sistemas de transporte y en las tecnologías de la información, dirigidos a incrementar la velocidad de circulación del capital, además de que otros elementos tecnológicos avanzaron rápidamente para romper la barrera de utilización de fuerza de trabajo en forma masiva.

Un proceso generalizado fue la deslocalización de los capitales, que conllevó a una justificación política y social de los beneficios de la liberalización de los mercados y de los flujos de capital, que desde la década de los 80 se presentó con la formación de tratados comerciales que conformaron nuevas regiones económicas a nivel mundial.

Este proceso tampoco fue suficiente para la recuperación de los niveles de rentabilidad, lo que llevó, por otro lado, a la desregulación y privatización de las empresas estatales, con la finalidad de colocar los excedentes de la producción privada (Harvey, 2012).

Las barreras arancelarias se eliminaron, gran parte de las empresas estatales se privatizaron, y a partir de la década de los 90 comenzó una fuerte desregulación del sector financiero para permitir un mayor flujo de capitales a nivel mundial.

En este proceso, las trabas que imponían la clase obrera y la movilidad de capitales fueron superadas por el sistema, sin embargo, nació una nueva barrera: la insuficiencia de mercado con una clase trabajadora empobrecida. Existió una solución temporal a estas barreras: la diferencia entre gasto y consumo de los trabajadores se cubrió con endeudamiento; la pérdida de la rentabilidad se cubrió con la exportación de capitales y la generación de nuevos mercados, pero esto abrió el dominio al capital bancario sobre la economía mundial y la generación de un inmenso capital ficticio (Ibíd.) auspiciado por un

lado, por la desregulación financiera y por el otro, por las transferencias de excedente del capital industrial al bancario .

El empobrecimiento de la clase obrera mezclado con la desregulación financiera llevó a la concentración de riqueza en pocas manos y a un incremento masivo en la especulación, sobre todo en el sector inmobiliario que se tradujo en la obtención de ganancias ficticias con la comercialización de las obligaciones de pago (deuda). Así, se generalizó la tendencia a invertir en la bolsa e incluso las corporaciones no financieras comenzaron a reportar más ganancias por sus operaciones financieras que por su producción real (Ibíd.).

Este proceso estuvo plagado de un conjunto de crisis locales y regionales que evidencian la incapacidad de la clase capitalista de lograr una reestructuración que permitiera la estabilidad constante del sistema, como lo menciona Hirsch (2001), y la muestra se encuentra en una de sus expresiones más fuertes que fue la profunda crisis del 2008, provocada por la predominancia del sector financiero.

Luego de 1973-74, lo que tenemos es una reestructuración temporal y la formación de un probable régimen de acumulación de transición con dos características fundamentales: la flexibilidad y la desposesión.

Se considera un régimen de transición porque del inicio de la crisis mundial hasta que consigue una relativa estabilización durante la década de los 90, se comenzó a fragmentar la hegemonía mundial, ostentada por Estados Unidos desde el fin de la Segunda Guerra Mundial. Fue así que la economía y la

política mundial tuvieron, a partir de entonces tres polos de referencia con hegemonía relativa, todos sustentados en un poder territorial ampliado vía una nueva política imperialista: por un lado tenemos a Estados Unidos conformando una región de libre comercio con los países de América del Norte y la constante intención de control imperial del resto del mismo continente; por otro tenemos a la Unión Europea, conformando un acuerdo entre países para la existencia de un ente supranacional comandado por las principales potencias europeas que son Alemania, Inglaterra y Francia; y por otro lado comenzó la expansión económica en el continente asiático, con China a la cabeza, y con un conjunto de países de nueva industrialización que se suman al poderío japonés.

Esta fragmentación de la hegemonía no ha permitido la estabilización de las relaciones sociales para un proceso continuo de acumulación, sino que genera condiciones relativas en espacios determinados, sobre todo dentro de las enmarcaciones de dominio de estos tres polos hegemónicos, pero que no han permitido sostener al sistema capitalista mundial sin crisis localizadas y de diferentes magnitudes durante los últimos 40 años.

Sin embargo, las tres hegemonías actuales provocan y practican relaciones flexibles como base para su acumulación, acompañados de procesos de desposesión que aseguran su continuidad en esta transición.

En síntesis, este régimen de transición identificado se caracteriza por su acumulación vía la flexibilización de las relaciones sociales en los mercados de mercancías, de dinero o financiero, de tierras y de fuerza de trabajo, que se

traducen en un proceso de obtención de plusvalor tanto por su forma relativa como por la absoluta, teniendo un mayor peso esta última con la extensión del ejército industrial de reserva por medio de la ampliación del desempleo y de la superpoblación relativa en su modalidad intermitente; pero además, profundizando la extracción de plusvalor absoluto mediante los procesos de desposesión, que por un lado lanzan a más población a las filas de la superpoblación relativa y, por otro lado, el capital encuentra opciones más rentables para la colocaciones de inversiones sin la necesidad de ampliar o mejorar su productividad.

Luego de esto, consideremos, entonces, que el desenvolvimiento de este régimen de acumulación de transición está basado en la flexibilización y en la desposesión, lo cual ha llevado a la concentración de la miseria en grandes masas de la población mundial durante los últimos 40 años.

Sin embargo, para los fines de esta investigación, relacionada a la producción de mercancías derivadas de actividades agrícolas como la base de la acumulación, es necesario realizar un salto más hacia la concreción de los regímenes de acumulación enfocando nuestra visión hacia la cuestión alimentaria.

Por tanto, el enfoque de los regímenes alimentarios nos da luz sobre estos procesos, enmarcando la acumulación de capital a partir de la producción alimentaria mundial.

I.4.2. El régimen alimentario

El régimen alimentario es una categoría que da historicidad y politiza los sistemas alimentarios mundiales. Fue construida a finales de la década de los 80 por Friedman y McMichael (1989).

Esta categoría implica el análisis del papel que tiene los alimentos en la reproducción del capital en cada régimen de acumulación a escala global. Su centralidad deriva en que la producción de alimentos en el capitalismo está ligada intrínsecamente a la reproducción del trabajo asalariado y además implica la profundización de otras formas de trabajo bajo la influencia del capital (McMichael, 2009).

Por tanto, desde la concepción de los regímenes alimentarios se analiza que la producción de alimentos genera un conjunto de reglas y de relaciones geopolíticas, económicas, sociales y ambientales relativamente estables durante un periodo de tiempo pero que tienen fundamentos contradictorios que llevan hacia la construcción de periodos de transición que determinan la caída y el ascenso de viejos y nuevos regímenes congruentes con la acumulación general del capital a nivel mundial, que tienen a su vez expresiones específicas en los diferentes momentos espacio-temporales.

Ríos Núñez (2012) agrega que el régimen alimentario es un atributo o una óptica respecto al estado de la acumulación general de capital en un momento dado, es decir, es un atributo referente a la cuestión alimentaria en

construcciones más amplias, como el régimen de acumulación, y se reconoce la subordinación de la agricultura a las formas cambiantes del capital.

Pelchneer y Otero (2010) complementan esta categoría explicando que sus principales características se refieren a la identificación de la dinámica temporalmente específica en la economía política de la alimentación que conlleva la instalación de un conjunto de estructuras institucionales, normas y reglas específicas no escritas y que cuenta con la característica de ser un régimen geográfico e históricamente específico. Por tanto, un régimen alimentario se constituye a partir de tendencias cualitativamente distintivas o específicas en la acumulación de capital en la agricultura.

Desde este enfoque se parte del análisis de los alimentos como mercancías, las cuales tienen un valor de cambio y un valor de uso, donde el primero prevalece sobre el segundo, pero a su vez el segundo tiene también una importancia primordial por su papel dentro de la reproducción de la fuerza de trabajo a nivel global.

Es de destacar que este enfoque revaloriza el papel que ha jugado la agricultura en la historia del capitalismo para permitir su desenvolvimiento, desde su reconfiguración durante el siglo XIX para soportar el crecimiento de la clase obrera europea, pasando por su papel central en el abaratamiento de la fuerza de trabajo para sostener los incrementos de productividad durante el fordismo, hasta el papel fundamental que juega en la acumulación de capital cuando las oportunidades rentables para el capital se agotaron en los sectores

financiero e industrial, y se convierten hasta en armas geopolíticas en el actual régimen de transición.

A partir de la construcción analítica de Friedmann y McMichael (1989) existen tres regímenes alimentarios caracterizados: el colonial-diáspora, que va de finales del siglo XIX hasta el final de la Segunda Guerra Mundial; el régimen alimentario intensivo, característico del fordismo; y una propuesta de caracterización de un posible tercer régimen alimentario a través de su esencia corporativa, que ascendió luego de la crisis de los años 70.

Cabe mencionar que sobre éste último existe todavía una fuerte discusión respecto a si se trata de un nuevo régimen o simplemente de uno en transición; conforme a la posición que se sigue en esta investigación, coincidimos en que si existe un régimen de acumulación de transición, el régimen alimentario nacido luego de la crisis del último cuarto del siglo XX también tiene un carácter transitorio.

También en relación al periodo que abarca la investigación, los regímenes correspondientes son el régimen alimentario intensivo, que viene desde la posguerra, y el posterior régimen alimentario de transición que cuenta con diversas características que se enunciarán en las siguientes líneas.

I.4.2.1. El régimen alimentario intensivo

En este régimen alimentario nacido en la posguerra, con base en la construcción de Friedman y McMichael (1989), caracterizado por una producción intensiva de alimentos, tuvo como marco de desarrollo unas relaciones de producción y consumo soportadas en un proteccionismo estatal sin precedentes y con una economía mundial dominada por la hegemonía estadounidense, donde creció la tensión entre las economías nacionales y el capital trasnacional como efecto de los movimientos opuestos al sistema de estados y a la división internacional del trabajo que se formó en esa época y los cuales fueron:

a) Una extensión del sistema de estado a las primeras colonias, donde la integración se da a través de la importación de granos, principalmente de las viejas colonias, entre ellas Estados Unidos, acompañado del declive de mercados de exportación de los productos tropicales que fueron, durante finales del siglo XIX y principios del XX, el motor de integración de una específica división internacional del trabajo y que gradualmente fueron reemplazados por productos sustitutos dentro de las economías nacionales.

En este proceso, destacó el cruce de intereses entre los Estados Unidos, que buscaron nuevos mercados para colocar sus excedentes de trigo, y los nuevos estados en proceso de expansión, principalmente los del llamado “Tercer Mundo”, en busca de alimentos baratos para facilitar la industrialización. En tanto, el poderío económico de los Estados Unidos se expresó en el dólar como moneda mundial.

El costo de los países del Tercer Mundo o periféricos a partir de la importación de alimentos baratos fue la degradación de su producción agrícola doméstica, proceso que se intensificó a partir de la década de 1970, cuando los bancos extendieron el crédito para expandir su relación en ambos extremos de esta relación. Así, los agricultores capitalistas incrementaron sus inversiones, a menudo por la expansión de tierras, y en los países compradores se lograron financiar las importaciones de alimentos (entre otras mercancías).

En este punto, los países desarrollados, competidores tradicionales en la exportación de trigo y otros granos, específicamente en Europa, comenzaron a competir utilizando subsidios a las exportaciones y otros elementos que venían del inventario estadounidense de las estrategias del control del comercio internacional de alimentos.

b) La reestructuración trasnacional de los sectores agrícolas a partir de los capitales agroalimentarios fue otro de los elementos contradictorios, este en relación a la división internacional del trabajo, que se llevó a cabo cuando la intensificación de la agricultura dentro de países capitalistas avanzados se acompañó de la integración intrasectorial a través de las fronteras internacionales.

Uno de los resultados, fue la tendencia a la producción intensiva de alimentos para su industrialización, y la agricultura migró de ser una productora de alimentos de consumo final a una agricultura industrializada productora de insumos para la elaboración de alimentos manufacturados, preferentemente

duraderos. En esta construcción de grandes complejos alimentarios duraderos destaca el de la producción de carne, alimento fundamental y simbólico de la posguerra.

En este proceso de incremento de rendimientos por la introducción de nuevas técnicas y el comienzo de la aplicación de mayores stocks de ciencia, los límites sectoriales dentro de las economías nacionales comenzaron a borrarse por la intensificación de la especialización agrícola, tanto en empresas como en regiones y la integración de cultivos específicos y dentro de las cadenas agroindustriales dominadas en ambos extremos por grandes capitales industriales cada vez más incrementados; en adición al cambio de productos agrícolas para consumo final por insumos industriales para alimentos manufacturados.

Así, la reestructuración aconteció principalmente en dos grandes complejos: el complejo intensivo de carne y el complejo de alimentos duraderos

Esta integración y crecimiento de los complejos alimentarios dominados en ambos extremos, desde el agrícola, hasta el industrial y el comercial, trajo consigo otro conjunto de cambios, como el cambio de la alimentación, conformada anteriormente por ingredientes locales y perecederos hacia un conjunto de productos manufacturados de larga vida en el mercado. Y cambió también la demanda de insumos por las necesidades de este tipo de producción, que tuvo como insumos fundamentales la carne, los endulzantes y las grasas.

En este régimen alimentario, productos como la carne fueron claves dentro de la producción en masa, al grado que Frieddman y McMichael lo comparan con el automóvil para ese periodo fordista, que se colocó en la dinámica central de las economías capitalistas avanzadas; y, refieren, “como el petróleo”, una oleaginosa, la soya, se convirtió en un insumo crítico para la producción en masa, al igual que comenzó a serlo el maíz híbrido.

Los sistemas productivos se modificaron sustancialmente, como el caso de la reproducción y cría de ganado, que de basarse, en los países centrales, y luego en algunos periféricos, en técnicas agrícolas artesanales y extensivas, migraron hacia la producción intensiva continuamente dirigida científicamente. Y desde el lado de los insumos, la mayor concentración de productores de ganado requirió de más materias primas y otros bienes y servicios que también se encadenaron a estos complejos.

En este tenor, la agricultura fue separada y recombinaada por el capital, principalmente a través de agricultura por contrato con productores de soya, maíz y carne, promovidos por las corporaciones de procesamiento de estos productos, además de casos de otros productos alimentarios que siguieron la misma tónica, como lo veremos en el caso de la producción de fresa en el Valle de Zamora entre las décadas del 50 al 70.

De esta forma los complejos fueron cada vez más grandes y los vínculos comerciales centrados en la expansión de las industrias de alimentos, lideradas por las ganaderas, fueron también internacionales, implicando profundamente a

los productores agropecuarios en nuevos complejos de producción que saltaron las fronteras de las economías avanzadas.

Fue así que las corporaciones de los complejos carne/soya/maíz después extendieron la integración trasnacional de la mayoría de la dinámica de la producción agrícola a ciertas economías periféricas

Se destaca que la incorporación de ciertos países periféricos en el complejo trasnacional de producción de carne se intensificó luego de la crisis económica mundial de 1973.

Para los productores de todo el mundo estos cambios a alimentos manufacturados significaron una transformación de los mercados desde cualquiera de los mercados locales para una masa anónima de consumidores distantes, que era mediada por una relación oligopólica para compradores corporativos de materias primas agrícolas.

De esta manera ambas dimensiones de la integración trasnacional en el sector agroindustrial, la integración de las cadenas agroalimentarias y la sustitución de materias primas importadas por productos nacionales, socavaron las políticas nacionales no sólo en las economías periféricas, sino también en los países centrales.

Así, el análisis de la reestructuración nacional, regional e internacional debe enfocarse en la organización de capitales para la compra y venta de insumos para la producción de bienes alimentarios cada vez más complejos y

diversificados para la diferenciación de consumidores a partir del ingreso, sin embargo, estandarizada en todas las regiones.

1.4.2.2. El régimen alimentario corporativo de transición

Este nuevo régimen, que comenzó a ascender después de la crisis de 1973, tiene diversas características; algunas de ellas se concentran más en algunas zonas del planeta, ya que con la conformación de diversos bloques comerciales, a través de los tratados de libre comercio, las relaciones derivadas de la producción alimentaria, así como el conjunto de reglas que se establecen a partir de ellos, toman carices particulares o más marcados en unos que en otros. Sin embargo, una característica fundamental es el ascenso de la contradicción entre los “monstruos” alimentarios trasnacionales que se conformaron a partir del régimen alimentario intensivo y el sistema de estado, que conlleva a la identificación de un régimen alimentario corporativo basado, fundamentalmente en un proceso de desposesión, que se manifiesta en diversos aspectos: apropiación de los códigos genéticos de cultivos tradicionales en diversos países, como la soya, el trigo y hasta el maíz, la concentración y despojo de tierras, el constante desmoronamiento de formas de producción agrícola distintas a la capitalista, entre otros aspectos.

Como cita McMichael (2009) a Friedmann, todavía no es perceptible el establecimiento en gran escala de un régimen alimentario, con reglas implícitas impresas en la producción y el consumo de alimentos, aunque en contraste, el primer autor señala que el reciente orden neoliberal a escala mundial descansa sobre un “régimen alimentario corporativo”, que cuenta con varias

características del régimen anterior, y que está organizado a través de una división agrícola del trabajo que se construyó políticamente entre los granos básicos del Norte intercambiados por los productos de alto valor del Sur, como carnes, frutas y vegetales, sobre todo frescos.

Agrega McMichael, que con la retórica de la Organización Mundial del Comercio (OMC), se observa un regreso del libre comercio a nivel mundial, sin embargo, los subsidios, como los utilizados en el régimen anterior, están presentes cuando se trata de la producción de granos de países del Norte, en tanto que los países del Sur son presionados a reducir su protección agrícola, a importar alimentos básicos y a exportar alimentos de alto valor.

La creación de la OMC es también un aspecto destacable para éste nuevo régimen alimentario, pues se convierte en un ente supranacional que es capaz de definir represalias, o en su caso apoyarlas, en contra de países que realizan prácticas de comercio desleales, donde finalmente la soberanía nacional podría ser subordinada a la integración de ciertas regiones al sistema de estados.

Una característica más de este régimen, que trata de caracterizar McMichael (Ibíd.), es el ascenso de la industria global de frutas y vegetales frescos, que parece ser el precursor de la formación de este tercer régimen alimentario, aunque cabe mencionar, considerado como en transición.

Y es que esta industria conjuga un conjunto de procesos y de avances tecnológicos que dan la pauta a una transformación radical en la producción, comercialización y consumo alimentario a nivel global, pues son las

corporaciones trasnacionales las que comenzaron a fomentar y utilizar en mayor medida las tecnologías de modificación de semillas, enfriamiento y conservación, y transporte de frutas y vegetales que no eran de temporada, principalmente con el objetivo de abastecer un segmento de consumidores de altos ingresos a nivel mundial, el cual fue posible con la extensión de la producción a diversos países del Sur, y que se mantuvo también en algunos del Norte.

Es de señalar que la práctica común de las trasnacionales fue la subcontratación de campesinos del Tercer Mundo para producir cultivos hortícolas especializados y de frutas y vegetales, además de que también se realizaba la transformación de estos alimentos, como en el caso de jugos, mermeladas, frutas congeladas, entre otras, dentro de zonas francas o en las regiones productoras de estos alimentos de alto valor.

A las anteriores características, se le suma a este nuevo régimen alimentario de transición los cambios de posición desde el sector público hacia el privado en cuanto a lo que tiene que ver con la política alimentaria; por ejemplo, la privatización de la investigación agrícola fue una clave del proyecto de la globalización, que privilegió a las entidades corporativas y sus derechos dentro del sistema alimentario con respecto al desarrollo de cultivos y a la administración de la “seguridad alimentaria”.

Una nueva contradicción que provoca este nuevo régimen, que tiende a la transformación de las agriculturas locales y regionales hacia la tecnificación

orientada para la producción de cultivos de alto rendimiento que abastecen segmentos de mercado de consumidores de altos ingresos, es este mismo proceso de transformación del “mundo agrícola” una “supervivencia cultural”, básicamente conformada por la resistencia campesina y que se expresa en las políticas de soberanía alimentaria de ciertos países.

Una marcada característica de este régimen alimentario es el despojo, reconoce McMichael, quien menciona que en el régimen anterior el “proyecto de desarrollo” socializó la seguridad, en tanto que el “proyecto de la globalización” privatizó esa seguridad.

Esta dinámica se sintetiza en un crecimiento en la inequidad entre ricos y pobres a nivel mundial respecto a su alimentación, considera Friedmann (citada por McMichael, 2009); y agrega que este nuevo régimen emerge desde alianzas transversales y cuestiones que vinculan la alimentación y la agricultura con nuevos asuntos: la calidad, la seguridad, la diversidad cultural y biológica, la propiedad intelectual, bienestar animal, contaminación medioambiental, uso de energía, y las desigualdades raciales y de género.

Así, Friedmann considera como el renglón más importante lo relacionado con el impacto medioambiental, por lo que termina caracterizando a este régimen alimentario como uno corporativo medioambiental, pues menciona que en éste existe una convergencia con políticas ambientales y la reorganización de las cadenas de abasto alimentario al por menor, subdivididas por dietas de clase.

Por su parte, McMichael destaca para este régimen alimentario un proceso creciente de desposesión a gran escala de la agricultura tradicional, alternativo o básico en los sistemas agroalimentarios nacionales o regionales por la expansión del “proyecto globalizador”. Además, porta un discurso sobre “desarrollo” a escala global que saca del juego a los campesinos del mundo “moderno”, observándolos como sujetos irracionales en tanto su forma de producir alimentos y hasta de reproducirse como conjunto social.

Explica McMichael que la constante importación de granos por el Sur desde el Norte global trae consigo un constante desplazamiento de campesinos de sus tierras, ya sea por la pérdida de ellas en la competencia o por el despojo abierto; un resultado claro, es el incremento de una fuerza de trabajo de reserva para las industrias manufactureras y de servicios.

Ante esta exposición mostrada por los teóricos más destacados en la corriente de los regímenes alimentarios, observamos que las características enunciadas, más que corresponder a un régimen establecido totalmente a nivel global, se trata de un régimen en transición para establecer posteriormente un proceso generalizado de reglas y acuerdos mediante las relaciones establecidas vía la producción alimentaria, y esto se observa en los procesos de ascenso de nuevos complejos alimentarios, como el frutas y verduras frescas, que toman un lugar preponderante en este ordenamiento, pero que no dejan de lado el poder de los anteriores complejos, como el de granos y el ganadero, que incluso también se fortalecieron; prevalecen, además, las prácticas de subsidios para un conjunto de países, en los cuales se mantenía la hegemonía mundial hasta

hace unas décadas, como el caso de los Estados Unidos, lo que se tiene que contraponer a las nuevas reglas del juego que imponga el “gigante oriental”, China, con su integración a la OMC y su pujante poderío desde el Este del globo.

Además, los procesos de desposesión a nivel global de la clase y las prácticas campesinas, generan un nuevo actor que toma relevancia a nivel mundial, el cual entra en acción con contrarrespuestas que muchas veces se convierten en propuestas alimentarias contrarias a las establecidas desde la corporación, y que al final, no logran que se establezca fielmente este nuevo régimen para funcionar con el suficiente nivel de estabilidad y generalización.

Por tanto, ante lo expuesto por los autores, se define que el actual régimen alimentario, es uno en transición que se basa en el ascenso de los corporativos alimentarios a la cabeza del mismo, pero que además se basa en un contundente y generalizado proceso de desposesión, por lo que se caracteriza como un régimen alimentario corporativo por desposesión y transitorio.

I.5. Una visión de conjunto

La investigación que se realiza en el valle zamorano respecto a la acumulación de capital a través del cultivo de la fresa pasa por diversos niveles acotando varios fenómenos que se encierran en uno mismo, que es la reproducción ampliada de este capital y sus efectos en el territorio, que atraviesan dos niveles, por llamarlos así, uno desde “dentro”, en cuanto a lo que tiene que ver con la acumulación propiamente dicha y las impresiones o huellas que deja en

el territorio; y otro nivel desde “afuera”, que tiene que ver con el papel, respecto a una acumulación general y global de capital, que juega la producción alimentaria, y en particular la producción de frutas, en este caso, la fresa.

A esto se adiciona un aspecto más, la interrelación de estos dos niveles de análisis, o, por decirlo de otra forma, de movimientos que se conjugan en espacios y momentos específicos y que tienen diversos niveles de permeabilidad para modificarse mutuamente.

Así, observamos cómo, desde adentro, comienza y nace una producción regional de fresa, observable en los niveles de concentración de cultivo y en la modalidad tecnológica que adoptan en el valle de Zamora, integrando, en su constante renovación con cada ciclo agrícola, a un territorio cada vez más amplio que en un momento dado se fortalece y caracteriza como un valle fresero, quitando, en menos de una década, el primer lugar nacional de producción de fresa a la región de Irapuato, en el estado contiguo de Guanajuato.

Adicional a esto, la propia acumulación de capital a partir de la fresa comienza a surtir efectos en cuanto a la organización del trabajo y los efectos relativos al cumplimiento de una Ley General de Acumulación capitalista, así, se observan, como indicadores, una modificación en cuanto al uso de la fuerza de trabajo, por género, por edad, por rendimiento, por salarios otorgados.

A partir de aquí, comienza a observarse la formación de una superpoblación relativa, que se identifica a partir de los niveles de migración de trabajadores

hacia la región, a la vez que se imprime en el territorio el crecimiento de los centros urbanos, principalmente en cuanto a la generación de barrios marginales.

La reproducción ampliada continúa sus efectos y luego atrae la instalación de nuevos capitales, tanto externos como locales que se fueron amasando; se instalan empacadoras o industrializadoras de la frutilla que exacerban más aun los efectos de la acumulación a partir del incremento de la explotación de fuerza de trabajo en los nuevos centros industriales.

Este fenómeno comienza a fortalecerse, la riqueza se incrementa, y los nexos entre el Estado, a través de las administraciones regionales o locales, y el capital fresero son evidentes vía la dotación de recursos públicos para favorecer la producción, que también se expresa en la política pública agrícola.

La acumulación avanza por distintos rubros, cuyos indicadores podemos identificar con los cambios tecnológicos, las modificaciones entre el capital trasnacional, que es el que da origen a la producción de fresa, y los pequeños productores locales, entre las administraciones públicas locales y el capital, modificaciones además en la relación con los trabajadores, y en la apropiación y las formas de disponer de mayores recursos naturales, especialmente la tierra y el agua.

Pero esto es parte de un proceso que en mayor o menor medida se aborda y se transforma al tiempo a nivel internacional, vía las relaciones y reglas implícitas en la producción alimentaria, y el capital fresero en el valle zamorano

sigue la misma pauta que a nivel internacional caracteriza al régimen alimentario intensivo, y cae en crisis, al mismo tiempo que el propio régimen, y adopta las características del nuevo régimen alimentario en transición, tanto de acumulación como alimentario.

Las tendencias globales son impresas con mayor énfasis en el territorio de acumulación vía la presencia de capitales extranjeros y además adoptan con mayor rapidez y fidelidad los cambios en la tendencia mundial por la formación de los corporativos trasnacionales.

Estos niveles se entremezclan y dan pie a la formación de una reproducción ampliada de capital característica del valle zamorano, que le imprime diversos rasgos, tanto de coincidencia como de diferencia con las tendencias mundiales, a la vez que parece seguirlas al pie de la letra. Y en esto, el papel de los productores locales juega un papel primordial tanto en la resistencia como en el seguimiento y subordinación al capital externo.

Sin embargo, este proceso conjunto, se abordará a fondo en las siguientes páginas, observando más ampliamente el desarrollo de los dispositivos teórico/metodológicos descritos en este capítulo.

Capítulo II. La formación de la región fresera en el Valle de Zamora

II.1. Características generales del valle zamorano

El desarrollo de la reproducción ampliada del capital fresero del que en este trabajo nos hacemos cargo, se ubica en la parte noreste de Michoacán, en una zona denominada como el Bajío Zamorano, en el que se ubican 15 municipios de esa zona del estado, que son Zamora, Jacona, Tangancícuaro, Chilchota, Purépero, Tlazazalca, Churintzio, Tingüindín, Santiago Tangamandapio, Chavinda, Villamar, Pajacuarán, Ixtlán, Ecuandureo y Tocumbo, como lo clasificó en sus trabajos sobre esta región el historiador Luis González y González (Citado por Verduzco, 1984: 12).

Esta amplia zona, colindante con los municipios de Jalisco y Guanajuato, cuenta con diversas características que la diferencian del resto del estado, pero dentro de ella, existen otras zonas, como el caso de la concentración de la producción fresera, que delimitan aún más el espacio de acción de esta investigación.

Y es que tenemos otra delimitación más corta sobre este conjunto de municipios que comparten algo en común, como lo define el Distrito de Desarrollo Rural (DDR) 088 de Zamora, el cual fue instalado formalmente en 1988, bajo una nueva forma de administrar los recursos existentes en un conjunto territorial para promover lo que llamó la política pública de esa época – aún vigente- un desarrollo integral de las poblaciones rurales con la intención de llevarlos a un estado mínimo de bienestar como primer objetivo, y por tanto

reducir los fenómenos de la pobreza, la indigencia y la marginalidad, de las que las sociedades en el México rural son objeto desde hace varias décadas (o siglos, si es que lo vemos desde una perspectiva más amplia).

Este DDR 088, está integrado por los municipios de Zamora, Jacona, Chavinda, Ixtlán, Tangamandapio, Chilchota, Cotija, Tangancícuaro, Tingüindín, Ecuandureo, Tlazazalca, Purépero, Tocumbo, Periban y Los Reyes (Sánchez Rodríguez, 2008).

Como vemos, algunos municipios entran y otros salen en esta nueva delimitación de una zona administrativa de funcionamiento y gestión de recursos productivos y sociales, como lo califica la política pública, a diferencia de la delimitación que hace el historiador, referente más a un proceso de formación histórica, cultural y social en esta zona del estado.

Al interior de este DDR 088 se encuentran varios distritos de riego, uno principal para el estudio que se realiza actualmente es el Distrito de Riego (DR) 061, que se fundó en 1938 (Salinas Callejas, 1992).

En este DR 061 se ubican, en parte o totalmente, los municipios de Zamora, Ixtlán, Jacona, Chavinda, Pajacuarán y Tangancícuaro; y esto en función a la expansión territorial que domina la cuenca del Río Duero, que es un afluente del Río Lerma-Santiago (Jiménez, 2011).

Cuadro II.1. Superficie dominada y superficie por municipios en el DR 061

Municipios	Superficie dominada (Miles de ha.)	Superficie regable (Miles de ha.)
Zamora	11333	9025
Ixtlán	3482	2835
Jacona	1149	935
Chavinda	1136	925
Pajacuarán	564	460
Tangancícuaro	786	640
Total	18450	14820

Fuente: Tomado de Jiménez (2011)

En este punto, la disponibilidad de un recurso fundamental para el cultivo de la fresa, el agua, ofrece una acotación más a una región en la que se propicia el desarrollo de esta actividad de una manera exitosa.

Ya más acotada la regionalización en torno a los recursos productivos, donde sobra decir que el terreno disponible para realizar actividad agrícola comercial es amplio, alrededor de 14 mil 800 hectáreas de riego en el DR 061, es necesario mencionar que en estos municipios existen las condiciones climatológicas y ambientales propicias para cultivar granos, forrajes, hortalizas y frutillas, en sus diversas variedades, pues, como señala Jiménez:

“...Predomina un clima semitemplado, las lluvias se concentran entre junio y septiembre y la temperatura media anuales de 20°C. Muestra una abundancia de agua con la presencia de manantiales, ciénegas, ríos y arroyos... La zona geográfica funciona como un control de paso del agua que fluye naturalmente de la Cañada en los cerros de la meseta purépecha y va a los valles de la cuenca del río Duero y al lago de Chapala. Es un sistema que carece de embalse de almacenamiento, por lo que distribuye los escurrimientos naturales y los derrames de los afluentes subterráneos...” (Ibíd.: 335).

Terrenos planos, con tierras de buena calidad (vertisoles) y abundante agua, son elementos propicios para la producción de fresa, que, como veremos más adelante, fue el cultivo que más absorbió agua durante el *boom* fresero, y fue también una de las razones por las que comenzó a migrar este tipo de producción desde el vecino estado de Guanajuato hasta Michoacán, y parece ser que también es una de las razones por la que actualmente se encuentra todavía en migración hacia zonas vecinas de la región con mayor disponibilidad de agua, según refirió en una entrevista realizada en 2013 el representante de la Consejo Nacional de Fresa (CONAFRE), Cecilio Zamora Ramos.

Sin embargo, sabemos que para llevar a cabo una producción agrícola de tipo comercial, o más específicamente, de tipo capitalista, los recursos naturales no son suficientes, aunque su disponibilidad, duración y facilidad de explotación sí se convierten en un elemento determinante para llevar a cabo una explotación capitalista.

Falta, entonces, la existencia de por los menos dos sujetos, que aunque subsumidos al capital, son parte fundamental de esta historia: los productores capitalistas y los trabajadores asalariados, ya sean campesinos, jornaleros sin tierra y hasta migrantes, de diversas edades, género y lugar de origen.

En este punto observamos que la conjunción de estos elementos para llevar a cabo una explotación capitalista del cultivo de la fresa vienen a delimitar más aun la región en la que vamos a estudiar el desarrollo de esta reproducción ampliada y la cual se limita a los municipios de Zamora, Jacona, Ixtlán y

Tangancícuaro, espacio donde se fomentó y concentró desde sus inicios la producción de fresa, donde se instalaron las agroindustrias y hacia donde migraron grandes cantidades de trabajadores llamados por el auge de una producción de tipo capitalista ubicada en uno de los valles más productivos, agrícola hablando, del país, sólo comparado con las regiones norteadas del Valle del Yaqui, en Sonora.

Así, la historia que aquí comienza tiene como centro el municipio y la ciudad de Zamora, que ha sido el polo de poder político y económico más importante del noreste del estado desde hace varios siglos, con una marcada influencia en la vida cultural de esa región del estado y que actualmente se pondera como una de las ciudades “ricas” del estado, con un amasamiento de riqueza derivado de la producción agrícola y posteriormente industrial y comercial.

II.2. Antecedentes productivos y sociales

Este fructífero valle tiene una larga historia productiva, pues desde hace 400 años se utilizaron sus tierras para el cultivo de trigo, cebada, maíz, y frijol a los cuales se le sumaron cultivos de forrajes como la alfalfa, y el janamargo (Salinas Callejas, 1992), esto por la fertilidad del valle y las necesidades de los conquistadores que fundaron lo que ahora se conoce como la ciudad de Zamora. Es de señalar que la organización social a mediados del siglo XVI no nos permite hablar de una explotación capitalista de estas tierras, sino de una forma de organización social de la producción basada en la propiedad de la tierra y con el terrateniente como clase social preponderante, que basaba su poderío en la propiedad territorial y a partir del control de este medio de

producción se organizó una estructura de clases, donde prevalecen las comunidades indígenas, en este caso purhépechas, como la fuerza de trabajo más disponible, y cabe aclarar, como fuerza de trabajo no asalariada.

Sin embargo, poco más de tres siglos después, durante el porfiriato, ya cuando el país entró en una clara dinámica capitalista, esta región del bajío michoacano se convirtió en importante productora de excedentes de granos y comenzó un desarrollo de infraestructura agrícola que se soportó en la exportación de esos productos, entre ellos maíz y trigo, que dieron una dinámica económica y social diferenciada a la ya entonces famosa ciudad de Zamora (Álvarez del Toro, 1985).

Señala Salinas (1992) que la evolución de esta región no fue atípica, pues siguió la misma pauta del proceso nacional con la modernización que impulsó el porfirismo, ruta que no abandonó desde esa época. Después de la caída del dictador, Zamora continuó siendo reflejo de la política modernizadora del país con el reparto agrario, la integración a la red de carreteras, la creación de los distritos de riego y el auge industrial.

Sin embargo, durante el porfiriato, esta región fue el asilo de grandes fortunas ostentadas por una oligarquía regional de terratenientes (Álvarez del Toro, 1985) que basó la explotación de sus grandes extensiones de tierra con la utilización de peones acasillados y comuneros existentes en regiones aledañas, en una mezcla de fuerza de trabajo asalariada, esclava y servil, ya que figuras

como el peón acasillado van desde un esclavismo recalcitrante hasta una pretensión de “libertad” con el pago de un salario por su trabajo realizado.

Esta región, y en particular la ciudad de Zamora, paró su actividad agrícola y comercial con la Revolución Mexicana, a principios del siglo XX, lo que tuvo como resultado el comienzo del desplazamiento de esa oligarquía terrateniente (*Ibíd.*), que gobernaba una gran extensión de este bajío michoacano de la mano del Clero, que era también una fuerza política dominante en la región y la cual se debilitó dos décadas después con la Guerra Cristera (Salinas Callejas, 1992).

En la segunda mitad de la década de 1920 la cristiada llegó a su punto más álgido en la región y esto después de un debilitamiento de la actividad económica y social que se sufrió durante la década pasada por el estallido revolucionario que se vivió en el país, y aun así, entre 1926 y 1933, las ciudades de Zamora y Jacona se posicionaron como el centro exportador de trigo más importante del estado, el cual se dirigía a otras entidades e incluso llegaba a zonas nortañas como Monterrey (Rosado y Rosado, 1992).

Ya para 1928, la cristiada produjo grandes movilizaciones en la región, que era un lugar típicamente católico (Álvarez del Toro, 1985), pero, luego de las dos revueltas sociales que transformaron esta región, vino la Reforma Agraria, de la cual salió un nuevo sujeto social, una nueva fuerza que vendría a fortalecer más aún la historia agrícola productiva de esta región: los ejidatarios, que además se convirtieron en una base de apoyo de los gobierno estatal y federal de esa

época (Salinas Callejas, 1992), en la que se comenzaron a formar los cimientos para el impulso modernizador que caracterizó a los gobiernos a partir del cardenismo.

Con el reparto agrario vino también la modernización agrícola, que comenzó a mecanizarse y a incrementar sus rendimientos por hectárea; en la cuestión comercial, esta zona se reorganizó y en particular la ciudad de Zamora se convirtió en el centro comercial que abasteció a la región, evitando que habitantes de la zona viajaran al centro del país, Morelia o Guadalajara, en Jalisco, a abastecerse de mercancías (Álvarez del Toro, 1985).

Observamos, en el recuento anterior, cómo la dinámica capitalista de la región tuvo una importante base en la producción agrícola y la riqueza amasada por la oligarquía terrateniente, que se transformó luego en una base productiva para que durante el porfiriato ésta fuera creciendo que luego cayera con los movimientos armados, a principios del siglo XX, y se reestructuró luego con un auge comercial importante y una nueva estructura en la propiedad de la tierra, con el ejidatario en su base social.

Un nuevo modelo de explotación se instaló, y con ello, una nueva política nacional de desarrollo agrícola en el país, que provino de la consumación del movimiento revolucionario. Así, en la década de los 30 del siglo pasado, a la vez que se cristalizó el reparto agrario, se desecó la ciénaga que no permitía el aprovechamiento de todo el valle (Salinas Callejas, 1992).

Fue de importancia primordial para la organización del uso de recursos productivos la creación, en 1938, del DR 061, dentro del cual se evidenció un reparto selectivo y discriminativo de tierras, pues aun y cuando los ejidatarios controlaban la mayor parte de la tierra, fueron los propietarios privados los que se quedaron con las tierras mejor ubicadas y más productivas, además, la extensión de tierra en posesión de cada ejidatario fue menor a la que ostentaba cada pequeño propietario.

En particular, con la modificación de la tenencia de la tierra y el desplazamiento de la oligarquía terrateniente, el 70 por ciento de la superficie de riego quedó en manos de ejidatarios y un 30 por ciento la controló todavía el sector privado, nombrado como “pequeños propietarios” (*Ibíd.*).

Rosado y Rosado (1992) complementa que en esta década se realizaron varias obras que permitieron que los empresarios agrícolas se convirtieran en acaparadores de tierras ejidales, en particular, además de la desecación del valle, la creación de carreteras, sobre todo la que conectó Zamora con Guadalajara, Morelia y la Ciudad de México, y la disponibilidad de créditos para la actividad agrícola, lo que tuvo como resultado el abandono continuo de cultivos de autoconsumo para trasladarse hacia cultivos comerciales, como la papa y posteriormente la fresa, con la incorporación de técnicas agrícolas modernas, que provienen del impulso de la Revolución Verde.

Es importante resaltar que el desarrollo capitalista en la zona comenzó a conformar esta región, donde se aglomeraron actividades y se crearon las

condiciones para incrementar la explotación de ese valioso valle agrícola; por ejemplo, en 1938 se terminó de pavimentar la carretera México-Morelia-Guadalajara, con Zamora como paso obligado entre Morelia y la capital de Jalisco; en 1940, resultado de la migración de capitales de anteriores oligarcas terratenientes a otros sectores, se fundó el Banco de Zamora⁶, que agilizó la entrega de créditos, tanto para actividad agrícola como para la comercial; se dinamizó la comercialización agrícola y los excedentes productivos se colocaron en el Distrito Federal y Guadalajara, Jalisco; a la vez, el comercio también se dinamizó, se concentraron capitales y fueron capaces de satisfacer la demanda de insumos agrícolas requeridos por las nuevas técnicas adoptadas, cuyo paquete tecnológico obligaba la utilización de fertilizantes químicos, maquinaria y otros productos manufacturados (Aranda & Arizpe, 1989 y Salinas Callejas, 1992).

Agricultura y comercio, con el flujo de capitales, la concentración de actividades, las transformaciones físicas del territorio y la dinámica capitalista, fueron diversificados y hacia la década de los 50 del siglo pasado se integran otros cultivos comerciales, además de la papa, la cebolla y el jitomate, que ya fueron objeto de la ambición de capitales extranjeros, en particular estadounidenses (Salinas Callejas, 1992).

Lo anterior se explica porque en la década de 1940 se cruza el periodo de la Segunda Guerra Mundial, donde la región zamorana resulta favorecida en

⁶ Esta institución bancaria comenzó su expansión en 1945, cuando abrió sucursales en Sahuayo, Zacapu, Los Reyes, Apatzingán, Yurécuaro y Jiquilpan; unas décadas después se transformó en Banca Promex, con su matriz en Guadalajara, Jalisco. (Salinas).

cuanto a la demanda de semillas y hortalizas, que fueron objeto de explotación de capitales estadounidenses (Álvarez del Toro, 1985), que a su vez ayudaron a dinamizar aún más este territorio para irlo convirtiendo, poco a poco, en una región agrícola de importancia significativa, ya no sólo para el estado, sino incluso a nivel nacional y también para algunas regiones del vecino país, como la del estado de Texas, en el que se recibían, por ejemplo, importantes cantidades las cebollas que entre 1940 y 1960 se cultivaron en la región zamorana.

A partir de estos cambios, se genera un crecimiento poblacional, un desarrollo en la modernización del riego y una expansión de los vínculos de este mercado nacional con los ámbitos nacional e internacional y esto en un periodo de 20 años, que va de los años 30 hasta mediados de la década de los 50 del siglo pasado.

Bajo este contexto, a mediados de la década de 1940 se observaron dos movimientos migratorios en el valle: por un lado, comenzó a incrementar el flujo de emigrantes hacia los Estados Unidos (Salinas Callejas, 1992), con las posibilidades que abrió el Programa Binacional Bracero, pero por otro, llegaron a Zamora y regiones aledañas, diversos trabajadores por las necesidades agrícolas, esto demandado por el proceso de diversificación, además de otro conjunto de personas que enfrentaron diversas problemáticas en sus lugares de origen, vecinos a la región, luego de dejar las armas con las que defendieron sus tierras durante el Cardenismo (Álvarez del Toro, 1985).

En este periodo emergieron nuevas fuerzas sociales que resultaron y favorecieron el impacto del desarrollo agrocomercial y financiero, pues estaban presentes, para finales de la década de 1940, un importante grupo de empresarios agrícolas y/o comerciales, una incipiente clase media urbana que laboraba o emprendía actividades en el sector de los servicios; se contaba ya con un proletariado agrícola y un pequeño proletariado industrial (Salinas Callejas, 1992).

Las bases para la modernización agrícola ya estaban sentadas a la mitad del siglo pasado en la región, los capitales ya comenzaron a formar una estabilidad en el desarrollo capitalista, fuertemente soportado en la productividad agrícola del valle, que se complementó con la oferta de servicios de comercialización en el valle, tanto para el suministro de insumos agrícolas como para la satisfacción de necesidades, incluso suntuosas, de los círculos adinerados en este territorio, y así, los efectos de la Revolución Verde se profundizaron más en los años de la década de 1950, cuando la modernización de la agricultura vía la mecanización se hizo fundamental y la infraestructura de riego y la política de irrigación del gobierno federal pusieron las condiciones para sostener y ampliar la producción de la zona (*Ibíd.*).

El camino ya estaba abierto, el sendero marcado y la migración de trabajadores agrícolas se incrementó por la demanda que generaba este próspero valle a mediados del siglo pasado. No sólo eran jornaleros o campesinos los que buscaban trabajo en las grandes extensiones cultivadas con granos u hortalizas, sino que también los técnicos y profesionistas hicieron su arribo a la

zona urbana en crecimiento de la ciudad de Zamora, que es explicable por el desarrollo agrocomercial de este polo de poder económico y político que le dio cohesión a este valle, ya con una reorganización comercial provocada por la presencia de varios capitales, locales y externos, que se conectaron con los mercados internacionales desde dos vías: una para la exportación de productos agrícolas y otra para la importación de fertilizantes, semillas mejoradas, plaguicidas y maquinaria que exigía el nuevo paquete tecnológico adoptado de la Revolución Verde.

Sin embargo, este éxito agrocomercial del valle tiene un trasfondo de concentración de capitales que provocó otros fenómenos, explicables por la propia reproducción ampliada en el agro: por un lado, comenzó la reducción de la diversificación agrícola para concentrarse en cultivos comerciales, como la papa, el jitomate y la cebolla; la concentración de tierras se convirtió en un fenómeno que se agudizó vía rentismo(Álvarez del Toro, 1985); Rosado y Rosado (1992) señala que para 1950, ya solo un tercio de tierras ejidales eran trabajadas por ejidatarios, en tanto que se contabilizaban a 1 mil 006 acaparadores, de los cuales 28 se habían hecho de entre 500 y 1 mil hectáreas cada uno, en tanto que había 9 que controlaban más de 1 mil hectáreas de terreno por productor.

En este proceso, la adquisición de un paquete tecnológico para poder explotar la tierra y competir entre los nuevos empresarios agrícolas provocó que fueran necesarios los créditos para muchos de los productores, sin embargo, se reconoce que una cantidad importante de ejidatarios no lograron acceder a

créditos baratos y se enfrentó un fenómeno de usura que favoreció la concentración de tierras y la monopolización agrícola en el valle (Álvarez del Toro, 1985).

Un par de eventos cierran este periodo de auge agrícola y que pone todos los elementos a la orden para la expansión de cultivos comerciales en la mira de capitales de mayor magnitud y capacidad operativa. Por un lado, en 1954 se construye la presa de Urepetiro que, a través de la desecación, incrementó el número de superficie cultivable del valle, además de que permitió el control del agua para riego y que varias zonas del valle ya no se inundaran durante la época de lluvias, con lo que se logró la instalación de dos ciclos agrícolas (Álvarez del Toro, 1985 y Salinas Callejas, 1992). Así, la superficie de cultivable creció de 14 mil hectáreas, durante el porfiriato, hasta cerca de 18 mil 200, entre 1954 y 1982, para posteriormente crecer hasta 24 mil en la década de 1990.

Por otro lado, en el contexto internacional, comenzó el estancamiento en las exportaciones de países subdesarrollados, la sustitución de alimentos naturales por sintéticos, se utilizaron las nuevas técnicas de producción agrícola en países desarrollados y aumentó notablemente el excedente agrícola en Estados Unidos, sobre todo en granos, que comenzaron a exportarse (Álvarez del Toro, 1985)

Así, continuó el cambio utilización de las tierras agrícolas para concentrarse en cultivos comerciales, con preferencia para la exportación regional e

internacional, y los flujos de capitales comenzaron a fluir en mayor cantidad por las oportunidades de rentabilidad que se comenzaron a vislumbrar en la región.

El terreno estaba preparado para la instalación de la fresa que posteriormente dio origen a uno de los procesos de acumulación capitalista en la agricultura más exitosos en el país y que transformó a esta región zamorana en una importante región fresera.

Los elementos que se fueron formando en este proceso y que prepararon el terreno para importantes atracciones de capital para su acumulación fueron: infraestructura hidroagrícola y logística suficiente, tierras fértiles y sobre todo concentradas, facilidades gubernamentales para su instalación, flujos de fuerza de trabajo asalariada y barata, abiertos para satisfacer la demanda de trabajo, adaptación en la utilización de paquetes tecnológicos de la Revolución Verde, canales comerciales disponibles para la adquisición de insumos importados y presencia de capitales crediticios disponibles y especializados en el financiamiento de la actividad agrícola.

II.3. La formación de la región fresera

La fresa no fue un cultivo notable en Zamora hasta ya entrada la década de 1950. Se documentó que en 1933 existían apenas dos hectáreas sembradas de este cultivo, que sí era famoso y distintivo de la región de Irapuato, en el vecino estado de Guanajuato, pero el cual cayó, en la segunda mitad del siglo pasado por la falta de agua, la cual se agotó por las enormes exigencias de este cultivo en esa época (Zamora Ramos, 2013). A inicios de esa década se

contabilizaban entre 10 y 20 hectáreas repartidas en distintos puntos del valle (Álvarez del Toro, 1985).

En ese periodo, la unión de un conjunto de factores favoreció el desarrollo del cultivo de esta frutilla. Adicionales a los ya mencionados, se observa que el financiamiento privado y público se canalizó preferentemente a cultivos de exportación, así como a la producción de granos básicos, además de que la captación de divisas a través de la exportación de materias primas y alimentos, fue un objetivo fundamental en la estrategia de industrialización del país (Salinas Callejas, 1992). Se destaca también que el mercado estadounidense se abrió al consumo de la fresa mexicana, en un principio, exportada desde Irapuato (Fernández, 1993).

Existe otra referencia en la instalación de este cultivo, el cual señala que la fresa comenzó a cultivarse en el Valle de Zamora alrededor de 1938, importada desde Irapuato, Guanajuato, y su producción era pequeña, de apenas unos cuantos surcos por unidad productiva y con pequeñas extensiones dedicadas solamente para su inicial comercialización en el mercado regional (Sánchez Rodríguez, 2008).

Hasta 1952 comenzó su expansión para llevar a cabo la comercialización masiva de este producto agrícola que inauguró un proceso de acumulación particular de capital en la región. Las primeras salidas de esta mercancía para su venta en el mercado fueron a través de congeladoras y empacadoras

ubicadas en el estado vecino de Guanajuato y algunas en la capital del estado, Morelia (*Ibíd.*).

Señaló Fernández (1993) que en 1961 se instaló en el Valle de Zamora la Empacadora Azteca, propiedad de Miguel García de Alba y Othal Brand, quienes se dedicaban a la exportación de cebolla a Estados Unidos y que además, por iniciativa del segundo, fueron los primeros que cultivaron fresa a mediados de los 50 en una superficie poco común para aquellos años, alrededor de 30 hectáreas. Esto marcó la tendencia que seguiría este cultivo durante las próximas décadas, basada en una negociación-asociación entre capital extranjero y capital local para repartir el plusvalor extraído de la utilización masiva de fuerza de trabajo.

Desde sus inicios, este cultivo generó grandes fortunas que se acompañaron de conflictos agudos entre los que explotaron la producción, transformación y comercialización de esta frutilla, con efectos contundentes en la utilización del agua y el suelo, además de que marcó una época en el valle por la introducción de un paquete tecnológico más sofisticado, y que trajo consigo una inevitable transformación en el patrón de cultivos (Salinas Callejas, 1992).

Comenzó así una concentración capitales tanto por los inicios de este nuevo proceso de acumulación como por la atracción de más capitales, sobre todo extranjeros que también probaron suerte en la industrialización de la frutilla con la instalación de empacadoras y congeladoras en la región, con lo cual se

inaugura la creación de una región netamente fresera que fue comandado por un pequeño grupo de agroexportadores, en una primera etapa.

Cuando en 1964 se logra la primera exportación de fresa hacia Estados Unidos (Sánchez Rodríguez (2008) señala que la primera exportación fue en 1966) el proceso ya está controlado por el capital extranjero en sus diversas fases, desde el abastecimiento de insumos y materia prima para llevar a cabo el cultivo hasta el proceso de comercialización (Fernández, 1993).

En 1962, según Sánchez Rodríguez (2008) comienza la industrialización en torno al cultivo de la fresa para su exportación. Pero fue hasta 1966 que se conformó la primera compañía exportadora que formó la familia Griffin, de origen estadounidense.

Ya para esta década, la rectoría en el desarrollo agrícola por parte del Estado, que se había fortalecido durante las últimas dos décadas, cedió prácticamente la totalidad de su control a los capitales agro-comerciales nacionales y extranjeros (Álvarez del Toro, 1985), que hicieron de la región zamorana un rentable espacio para la producción, transformación e inicio de la comercialización de esta frutilla.

En este periodo se afianzó el modelo agroexportador basado en la fresa para la región de estudio y que tenía como forma de asegurar la producción el traslado de riesgos al productor local, bajo la modalidad de agricultura por contrato impulsado por el capital de los industriales que comenzaron a instalarse alrededor de la zona productora. La presencia política de este grupo de

industriales se materializó en la Asociación Regional de Congeladores y Exportadores de Michoacán (ARCEM) (Fernández, 1993).

En este periodo los capitales de carácter manufacturero y comercial se convirtieron en los espacios que definían la acumulación y el reparto del producto generado, del cual fueron relativamente relegados los productores directos. Esto permitía bajar artificialmente el precio de la fresa para beneficio de los industriales y de los comercializadores, que lograban obtener un porcentaje más amplio del plusvalor generado.

La inversión en este tipo de cultivo se convirtió en la más lucrativa de la época, por lo menos entre 1960 y 1990, pues, según fuentes consultadas por Salinas Callejas (1992), por cada peso invertido, las ganancias iban de 5 a 10 pesos.

En un primer periodo, la producción de fresa estuvo prácticamente controlado por capitales con un fuerte componente extranjero instalados en la esfera de la producción industrial y de la circulación, lo que permitió que el proceso de reparto de ganancias se modificara a su favor a través de varios mecanismos, como provocar coyunturas de sobreproducción, como una que, cuando se cruzó con la primera caída de la demanda efectiva de Estados Unidos para el consumo de esta frutilla, el sector sufrió una profunda crisis que se evidenció en 1971.

En este mismo periodo también se incrementó la explotación de la fuerza de trabajo en la región. Una investigación realizada por Barón León (1992) muestra que a partir de 1960 se inició una incorporación masiva de fuerza de trabajo

femenina para los cultivos comerciales de la región, principalmente fresa y jitomate, lo que muestra una ampliación necesaria del Ejército Industrial de Reserva para satisfacer la demanda de fuerza de trabajo que requería la acumulación en el cultivo de fresa.

Una expresión del mayor grado de explotación que comenzó a gestarse en este espacio fue el fenómeno de segmentación del mercado de trabajo agrícola, pues las mujeres sólo eran consideradas para la cosecha y el empaque, a pesar de que se requería gran cantidad de fuerza de trabajo para la plantación. El pago hecho a este sector comenzó a destajo, que es uno de los mecanismos que incrementa la explotación de la fuerza de trabajo desde el punto de vista de una posibilidad de aumentar la extracción de la plusvalía absoluta mediante el incremento de la intensidad del trabajo.

La concentración de capitales y su diversificación, así como los acicates de la fuerza de trabajo asalariada y de los recursos disponibles para la explotación de la fresa, tuvieron sus primeros resultados como un proceso de acumulación propiamente dicho, en un región ya bien definida por los movimientos moleculares de capital y la disposición total de las fuerzas políticas locales para permitir el auge fresero.

Es así que entre 1971 y 1972 se presentaron dos ciclos continuos de sobreproducción de fresa. En particular, durante el primer año se registró una baja en la demanda estadounidense que no logró captar la fresa que se produjo en Zamora, que estaba dirigida sólo a la exportación. Esto ocasionó la primera

crisis de la fresa en la región (Fernández, 1993) y marcó un comienzo en el desmoronamiento en la acumulación de capital dirigida por el eslabón de los exportadores-industriales-comerciantes con importantes nexos al capital extranjero.

La respuesta a esta crisis fue la presencia de un nuevo grupo de capitalistas locales que también fueron amasando riqueza de la explotación de fuerza de trabajo durante la primera década de éxito del cultivo de la fresa en la exportación. Éstos, conocidos como productores o pequeños productores, principalmente ejidatarios aunque también se contaba con la presencia de los llamados pequeños propietarios, se conformaron en la Unión Regional de Productores de Fresa y Hortaliza del Valle de Zamora (URPFHVZ).

Conforme avanzó el proceso de acumulación de capital fresero, con la inversión y promoción de capital extranjero, la actividad fue atrayendo a otros capitales instalados en el mismo sector o en otros sectores, que en busca de la rentabilidad migraron hacia el cultivo de la fresa, y ellos también comenzaron a acumular capital, que poco a poco tuvo su expresión en la creación de diversas uniones locales de productores que brotaron durante la década de los años 60 y hasta el año de 1971 (*Ibíd.*).

Esto les dio una fuerza política de importancia que provocó el proceso de debilitamiento de la incidencia de capital externo en el proceso de producción, situación que no se llevó sin la respuesta de los exportadores, con quienes se

sostuvieron luchas durante prácticamente toda la década del 70 y hasta 1982, cuando el proyecto de los capitalistas locales triunfó sobre el externo.

Este periodo se cruza con un contexto de crisis nacional y un agotamiento del modelo de la Revolución Verde, además de que la extracción desenfrenada de fresa durante las décadas del 60 y del 70 del siglo pasado, comenzaron a provocar un serio deterioro ecológico de la región por la agresividad del paquete tecnológico usado y la intensidad con que se utilizaron los recursos. Así, se comenzó a hablar de suelos y aguas contaminadas, las plagas comenzaron a extenderse, cayó la calidad de las tierras y se sufrió una desmejora en la productividad (Salinas Callejas, 1992).

Con el auge de Unión de Productores, éstos comenzaron a manejar la venta de plantas madres, negocio de importación que con anterioridad fue controlado por los exportadores. Además lograron conformar la apertura de un canal único de comercialización de la mayor parte de la fresa producida en el valle y que el Estado les diera el papel de otorgar los permisos de siembra. Sin embargo, este control se lo mantuvieron apenas por ocho años (Fernández, 1993).

Para estos años bajó la cantidad de fresa exportada semindustrializada por efecto de la planeación del cultivo implementada para evitar la sobreproducción, que fue impulsada por la Unión de Productores, lo que significó una caída en la acumulación de capital para el sector industrial, aunque el comercial seguía reportando ganancias de su inseparable tarea de realizar la mercancía en los mercados de importancia, principalmente el estadounidense.

Es importante destacar que en esta etapa se vieron crudos enfrentamientos entre estas fracciones de la burguesía fresera y un grupo de productores identificados como “libres”, libres en el sentido de no buscar los permisos de la unión para llevar a cabo la siembra de la frutilla y también de no formar parte de unión local o regional alguna. Los datos presentados por Fernández indican que este grupo, aunque siguió sus intereses propios, coincidía en ocasiones con el segmento industrial y comercial, por lo que en esta etapa de crisis y reestructuración se identificaron como aliados.

En 1978 se trató de implantar el paquete tecnológico estadounidense más moderno para producción de fresa, que contemplaba el acolchado y el riego por goteo, pero esto fue un fracaso por la falta de capacidad de los productores, y fue hasta la década de los 90 cuando esta tecnología pudo adaptarse a las condiciones sociales del valle (Sánchez Rodríguez, 2008).

Por otro lado, comenzó el proceso de instalación de nuevas unidades de agroindustria, entre ellas, algunas que comenzaron a procesar el producto fresero para exportarlo o enviarlo al mercado nacional. Esto sucedió con mayor incidencia hacia finales de la década de los 80.

En el aspecto laboral, la explotación de la fuerza de trabajo se incrementa aún más, y el indicador que se tiene a la mano es el relacionado con la integración de la fuerza de trabajo femenina a todas las labores del cultivo de la fresa, considerando que también ya se encuentra fuertemente integrada al trabajo en la agroindustria.

Barón León (1992) refiere que la mujer se integró a prácticamente a todas las tareas agrícolas. Con esto se evidencia la formalización de la creación de un Ejército Industrial de Reserva con alta incidencia de mujeres, que buscan un salario ante las condiciones de contracción de los salarios reales que se vivió en la década de los 80 con la crisis de la deuda que enfrentó el país. Las mujeres fueron contratadas bajo un esquema de pago de salario fijo por jornada, aunque en algunas actividades se mantuvo el pago a destajo (cosecha y plantación) pero con una remuneración menor que los hombres por su condición de género. Esto expresa un proceso de mayor explotación de fuerza de trabajo que tiene incidencia directa en el proceso de acumulación de capital durante un proceso de crisis, cuando se busca reestablecer el nivel de tasa de ganancia. Más aún cuando se denota una lucha por el reparto del excedente entre el grupo exportador y un naciente grupo de la burguesía fresera local.

Finalmente, este periodo de reestructuración de la acumulación termina en 1990 cuando se firma el decreto de liberalización de los cultivos de exportación a nivel nacional. Esto marca una nueva etapa, luego de ocho años de relativa estabilidad de reproducción de capital comandada desde la órbita de la producción en manos del capital local, y así se presentó el regreso del dominio extranjero en todo el proceso.

El 28 de junio de 1990, la entonces Secretaría de Agricultura y Recursos Hidráulicos (SARH) emitió un acuerdo en el que se liberan los límites a la siembra de frutas y hortalizas, con la justificación de que los exportadores

tienen que concurrir a los mercados libremente sin trabas legales ni institucionales (López Castro & Sefoó Luján, 1992).

Para esa fecha ya comenzaron las negociaciones del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), que entraría en vigor hasta enero de 1994, pero que en la práctica, por lo menos para el caso de la fresa, ya funcionaba desde del inicio de esa década.

Este nuevo modelo, que teóricamente está fundamentado en que las “ventajas comparativas” traerán beneficios a las regiones que comiencen y fortalezcan un proceso de especialización en aquel tipo de producción en el que tengan mayor ventaja que sus competidores, significó el inicio de una nueva fase en el proceso de acumulación del capital fresero, es decir, cambió de lugar la mayoría del excedente que se repartió entre productores, industriales y comercializadores de fresa.

Se vivió un proceso de auge en la instalación de industrias en la región, además de que se integraron otras de nueva tecnología y procesos, como el de bases de fresa para la industria láctea y panadera. La instalación de un grupo de este tipo provocó que el precio promedio de la fresa bajara de forma significativa en relación a otras regiones, como el caso de la del oriente, en Maravatío, que en relación a ella, en el valle zamorano se muestra la presión de los industriales para acaparar mayor excedente de la extracción de plusvalor de la fuerza de trabajo.

Esto parecía en, primera instancia, que volvería a surgir resurgir el proyecto de los empacadores y exportadores del valle, que fue el que dominó durante el inicio de este proceso, pero no fue así por las nuevas condiciones que se presentaron en los entornos global y local.

Por un lado, la competencia internacional se abrió, y para inicios de la década del 2000 aparece un fuerte competidor: China, por los bajos costos de producción resultado de un alto grado de explotación de fuerza de trabajo, que comenzó a invadir el mercado estadounidense con fresa congelada (Sánchez Rodríguez, 2008). Pero además, otros estados de la república comenzaron a repuntar en el mercado en fresco para la exportación, específicamente Baja California, que desde mediados de la década de los ochenta comenzó a posicionarse, en relación con el Valle de Zamora, con mayores niveles de productividad y de calidad en promedio.

Por otro lado, el mercado nacional se robustece y apareció un agente desconocido hasta antes del proceso liberalizador, que sería quien cobraría la batuta en este proceso: las comercializadoras transnacionales, con gran poder de negociación y de acaparamiento de producto. Cabe mencionar que esto es una característica fundamental de los problemas que enfrenta el agro mexicano en general desde la última década (Rubio, 2013).

A estas nuevas condiciones se suma un aumento mundial de la demanda de fresa y la imposibilidad de los productores de fresa de la región de exportar a otros países sus productos dada la dependencia que se tiene con el mercado

estadounidense (Sánchez Rodríguez, 2008) o más específicamente, con los brokers y comercializadoras trasnacionales de capital básicamente estadounidense.

La situación actual en la cadena de la fresa, que va del cultivo hasta su comercialización, la resumieron Boucher y Salas Casasola (2007, pág. 49) como “un consumo en crecimiento, un sector productivo en crisis y un sector comercial en evolución”.

Aunque los autores realizan un análisis de la cadena productiva para determinar la problemática del acceso al mercado por parte de los productores, evidencian el fuerte posicionamiento del capital comercial sobre el industrial y el agrícola en la región de Zamora, es decir, el proceso de acumulación está comandado ahora por el capital comercial trasnacional y esto se convierte en un mayor proceso de explotación del trabajo, de extracción de plusvalor, que debe sustentarse en nuevas formas de organización del trabajo al interior y al exterior del cultivo, y al interior y al exterior de la fábrica agroindustrial del valle.

Con base en una visita de campo realizada y de la información Hemerográfica de que se dispone, actualmente existe un mayor proceso de flexibilización del trabajo, el cual está basado en el pago a destajo, y acortamiento de los horarios de trabajo, además de un incremento en la velocidad de adopción de nuevas tecnologías ahorradoras de unidades de fuerza de trabajo, pero que provocan una mayor intensidad en el uso de mano de obra.

La configuración de esta nueva fase muestra que se requiere de una mayor extracción de fuerza de trabajo para repartirse, por lo menos, con tres sectores de la burguesía que en estos más de 60 años se afianzaron cada uno en las etapas mencionadas, a saber, los agroindustriales-exportadores, los productores-exportadores y el capital comercial trasnacional.

En este recuento de la conformación de una región a partir de los flujos de capitales, de los cuales se explica a grandes rasgos su presencia y orientación, se da también una amplia modificación en el territorio, que como ya se explicó, quedó plasmada desde principios de la década de 1950 con el último proceso de desecación del valle y ya con una infraestructura para la producción y comercialización agrícola adecuada.

No obstante, con el *boom fresero*, como se bautizó en los estudios relacionados a este fenómeno de incremento sostenido de la producción de fresa en el Valle de Zamora, el desarrollo urbano, la modificación de las prácticas sociales y la conformación de nuevos sujetos que incidieron en la producción y reparto del plusvalor, estuvieron a la orden del día.

Así, se conformó un importante proletariado industrial en las plantas transformadoras, sobre todo con rostro femenino. Los capitales locales, regionales, nacionales y extranjeros dentro de la fresa y toda la cadena productiva que la llevaba hasta el consumidor final, también se fortalecieron.

Los procesos migratorios hacia la región se incrementaron y fortalecieron la importancia de Zamora como centro de poder político, económico y cultural de

la zona del bajío michoacano, además de que esta ciudad comenzó a darle más sentido a la articulación de toda la región en cuanto a al desarrollo del negocio fresero, pues fue ésta el hogar de la mayoría de los integrantes del pequeño grupo local y extranjero que controló todas las fases de esta acumulación de capital en el entorno agrario.

Finalmente, por los flujos de capital, la concentración de cultivo, de plantas industriales y de empresas extranjeras comercializadoras en el valle, la región de estudio se cierra a cuatro municipios: Zamora, Jacona, Ixtlán y Tangancícuaro, que durante los últimos 60 años forman parte del núcleo central de esta particular organización de la producción, la distribución y el consumo que ronda a partir del consumo de la fresa.

En los próximos capítulos se explicarán más a fondos estos procesos que inciden en el fortalecimiento de esta región y veremos cómo, en la última década, la región comienza a moverse hacia espacios donde se ofrecen mejores condiciones para la explotación de este cultivo, tanto en términos naturales y ambientales como en la disposición de fuerza de trabajo.

La región ya está construida y durante las últimas 6 décadas pareció fortalecerse, sin embargo, dentro de ella ocurrieron varios fenómenos conectados en diversos niveles con otros actores políticos, económicos y sociales de ésta y otras regiones, los cuales se comenzarán a entretrejer a partir del próximo capítulo.

Capítulo III. Primera fase de acumulación: De la introducción del cultivo a la producción intensiva (1952-1971).

III.1. La introducción de la fresa en el Valle Zamorano

De la llegada del cultivo de la fresa a la región del Valle Zamorano, no hay acuerdo. Salinas (1992) señala que éste llegó en 1928 del Valle de Tizapan en Jalisco, en tanto que Sánchez (2008) afirma que ésta se introdujo en 1938 por algunos agricultores de Zamora y Jacona que la trajeron desde Irapuato, Guanajuato; y que las primeras plantas se colocaron en pequeñas extensiones, apenas unos surcos por parcela, hasta que a finales de los años de la década de 1940 el fruto ya se comercializaba a nivel regional.

En Zamora, ya para 1946, se instaló la primera huerta en el barrio La Otra Banda, en tanto que en 1947 ya aparece otro cultivo en Solares y uno más, en 1951, en el predio Río Nuevo, del mismo municipio (Salinas, 1992).

Estos embriones de producción fresera tienen una relación incierta con la producción que se desarrolla, para esos tiempos, en el vecino estado de Guanajuato, específicamente, en el municipio de Irapuato, donde ya se tenía presencia del capital extranjero, estadounidense, con plantas transformadoras y extensiones amplias de cultivo para exportación hacia los Estados Unidos.

En el productivo Valle Zamorano, ya con una infraestructura agrícola y capitales en el sector que se acostumbraron a la producción de granos y hortalizas, con un terreno preparado para la adaptación de cualquier cultivo, excepto para los que las condiciones agroclimáticas no permitieran, y en espera de mayores

rendimientos para acrecentar el capital, en sus tierras comenzaron a aparecer brotes verdes y rojizos de las plantas de fresas en diversas extensiones.

Las referencias que existen hablan de un proceso de reducción de los niveles de rentabilidad en la región de Irapuato para producción de fresa, pues, como comentó Cecilio Zamora (2013), en esas tierras comenzó a escasear el agua, a la vez que Aguirre y Medina (2007) señalaron que la razón del traslado de parte de la producción fresera de ese municipio de Guanajuato hacia el Valle Zamorano, lo motivó el agotamiento de los suelos del primer valle, donde la presencia del monocultivo incrementó la proliferación de plagas.

Sin embargo, lo anterior también se cruza con dos elementos más que favorecen el asentamiento del cultivo en la región de Michoacán a mediados del siglo pasado: el crecimiento de un mercado nacional para la frutilla y, sobre todo el incremento de la demanda en la ventana de invierno de los Estados Unidos, entre los meses de noviembre a febrero (Sánchez Rodríguez, 2008)(que aún se mantienen); y por otro lado, las condiciones agroclimáticas adecuadas para la producción fresera, pero a ésta se le suman otros factores más.

Estos otros factores ya eran parte de la geografía modificada de la región, entre los que se pueden destacar la abundancia de fuerza de trabajo de bajo costo, ya acostumbrada al trabajo jornalero por la expansión de otros cultivos comerciales de la etapa anterior; la presencia de capitales locales dedicados a la agricultura intensiva con la experiencia adquirida del manejo de un paquete tecnológico moderno, la infraestructura de comunicaciones que permitía la

salida del producto para los mercados demandantes, la posibilidad de encontrar financiamiento para realizar esta costosa producción, hasta las facilidades de la política pública para acceder a recursos hídricos y beneficios fiscales y financieros, éstos últimos, también a partir de la presencia de la banca privada como lo exponen Fernández (1993) y Salinas (1992).

Así, a inicios de la década de 1950 se contaba con una producción comercial de esta frutilla (Fernández, 1993) que en 1952 se comenzó a comercializar a través de las congeladoras y empacadoras localizadas principalmente en Irapuato, Salamanca y Silao, Guanajuato. Además de que entre 1953 y 1955, la pequeña producción fresera del Valle Zamorano se comercializó a través las empresas Congeladora y Empacadora de Morelia S.A y Congeladora y Empacadora La Nacional, ambas ubicadas en la capital del estado de Michoacán (Sánchez Rodríguez, 2008).

Es entre los años de 1951 y de 1954 cuando en la región de estudio aparecen agricultores que cultivan esta frutilla en predios de $\frac{1}{4}$, $\frac{1}{2}$ y hasta una hectárea, que repartían su producción entre un mercado local y uno más amplio, a través de las congeladoras a las que surtían de fresa (Salinas, 1992).

Estos brotes de producción fresera fueron irrigados, en ese inicio de la década, con capitales estadounidenses que pocos años antes ya incursionaban en Irapuato, y que resultó en una ampliación importante del cultivo, pues para los años de 1955-1956 se tiene el registro de producciones de fresa en extensiones de 1 a 5 hectáreas que dirigían su producción exclusivamente a las

procesadoras del municipio guanajuatense, esto, durante las primeras incursiones de esta capital extranjero en el Valle Zamorano (Ibíd.).

Para finales de esa década, en el año 1958, ya se habla de una producción a gran escala de este cultivo, y es en ese año cuando se registra la primera gran explotación comercial, ubicada en una salida de Zamora, rumbo a Jacona, donde un cubano de apellido Arias cuenta con un predio de 20 hectáreas cultivado con fresa (Ibíd.).

Las fuentes consultadas para este periodo coinciden en la alta dependencia del éxito del cultivo de la fresa en el Valle Zamorano por la inyección del capital estadounidense, que no solamente invirtió recursos monetarios, sino que trajo las variedades mejoradas de la planta con mayor demanda en Estados Unidos, acompañadas de un paquete tecnológico adecuado para la producción intensiva de este cultivo, y, como una parte fundamental, contaban con los mecanismos y canales de comercialización para hacer llegar esta frutilla a los paladares de los consumidores estadounidenses.

El capital estadounidense no se quedó allí, ni solamente en Irapuato, Guanajuato, ni en la fase agrícola y comercializadora de la fresa, sino que avanzó y se afianzó también en la industrialización, para complementar el dominio casi total en esta primera fase acumulación.

Fernández (1993), en un pequeño resumen de este inicio, refiere que el cultivo comenzó “tímidamente” a inicios de la década del 50 del siglo pasado, se afianzó con una tremenda fuerza durante la década de los 60 para luego, en

1964, lograr la primera exportación a Estados Unidos desde tierras zamoranas, a partir de la instalaciones de varias plantas industrializadoras de la frutilla, por supuesto, colocadas con capital extranjero, aunque al tiempo, los capitales locales dedicados a la fresa también lograron amasar importantes riquezas que les permitieron incursionar en ese ámbito de la agroindustria.

Es así que en esta migración de un cultivo hacia un valle fértil, de capitales agrícolas especializados, se estacionan capitales extranjeros para iniciar un exitoso proceso de acumulación a partir de una frutilla, que transformó radicalmente la estructura productiva, social y política del Valle Zamorano para sentar las bases de un proceso de reproducción ampliada que hasta la fecha se mantiene.

III.2. La acumulación del capital: agrícola-industrial-comercial

Sugerir en este apartado la existencia de una acumulación agrícola-industrial-comercial no es un capricho metodológico ni una incapacidad de separación metódica de tres fases de un proceso productivo. Más bien se tiene la intención de mostrar la interdependencia de las tres fases para realizar un proceso de acumulación en una región específica y, también, la influencia de capitales bajo el mando de los mismos grupos que muchas veces incursionaron en la producción agrícola e industrial al mismo tiempo, en la industrial y comercial, o en la agrícola, industrial y comercial, como ocurrió con el capital extranjero que se inmiscuyó en las tres fases y de las tres dependía para que un mismo capital individual se acumulara.

Esto mismo ocurre, con diversas mediaciones y supuestos, o construcción de relaciones que a simple vista no se ven, en ámbitos geográficos más amplios, pero en el caso del Valle Zamorano esto fue evidente. Una firma o un apellido estadounidense bautizaron a un capital individual que a la vez que exportaba la fruta fresca o congelada también la transformaba e invertía en la producción agrícola, amén de la facilitación o apertura de canales para la importación de los insumos y la maquinaria agrícola e industrial que se requería para la producción fresera.

III.2.1. El capital agrícola fresero

Luego de sentadas las bases de la producción de esta frutilla, se abre una época de auge en este cultivo que abarcó un periodo de tres lustros, desde 1956 hasta 1970 (Aguirre & Medina, 2007), con un subperiodo, durante la década de 1960, que se conoció como el “Boom” fresero, pues de una cuantas hectáreas que se sembraban a principios de los 50, ya a finales de la década del 60 se contabilizaban más de 2 mil 700 hectáreas, aproximadamente (Fernández, 1993).

Fernández (Ibíd.) destacó un primer momento de este auge fresero, que arranca desde mediados de 1950 hasta el año de 1971, en el ciclo agrícola 1970/1971, cuando se presenta la primera gran crisis de la fresa. Durante este periodo, mencionó, dominó un proyecto económico que fue impuesto por los capitales norteamericanos que se instalaron e incentivaron esta producción en la región dado el aumento de demanda externa de la frutilla, en particular desde

Estados Unidos, y las posibilidades de enriquecimiento que se presentaron en la zona.

Así, se formó en este periodo una agrupación que no fue propiamente agrícola pero que controló esta actividad mediante diversos medios, la ARCEM.

Con la presencia de este conjunto de poseedores de capital agrupados en esta organización se dio un rápido crecimiento de la superficie cultiva entre 1955 y 1964, que se incentivó con el financiamiento entregado por los industriales-exportadores (Ibíd.) y en esas fechas, hasta 1975, se vivió una etapa de inserción regional y de auge fresero, según Salinas (1992).

Junto al dominio de las trasnacionales en la actividad industrial, se presentaron altas ganancias, fluctuaciones agudas en precios, oferta y demanda, se profundizó la aplicación de un paquete tecnológico agrícola que reportó altos rendimientos por hectárea, comenzó el empleo inicial de mano de obra femenina, sobre todo en la industria, y la ampliación de la masculina en la fase agrícola.

Bajo este contexto, a partir de 1959, la agricultura por contrato constituyó una práctica generalizada en el valle como característica principal del agronegocio que promovieron los capitales trasnacionales. En los contratos que establecieron los llamados brokers e industriales con los agricultores se definían precio, cantidad y calidad del producto, así como las condiciones de financiamiento, abasto de insumo y asistencia técnica (Ibíd.).

El beneficio fue para los industriales en perjuicio para los capitales del sector agrícola, ostentado prácticamente por productores locales que, aunque en una menor intensidad relativa, amasaron fortunas de este cultivo. No obstante, la agroindustria promovida por el capital extranjero disfrutó de bajos costos por los salarios disminuidos, las ventajas fiscales y arancelarias, la electricidad, gasolinas y aguas baratas, que durante esos años se cruzaron con precios relativos internacionales altos de esta frutilla, alta rentabilidad, pero con maniobras para control de precio que efectuaron brokers e industriales (Ibíd.) para reducir los beneficios agrícolas y transportarlos a los siguientes eslabones de la cadena.

Es a inicios de 1960 cuando comienza el crecimiento desmedido de la superficie de fresa cultivada, bajo la lógica de “libre mercado”, que Sánchez (2008) refirió que fue resultado de las excelentes condiciones agroclimáticas que presentaba este valle para la producción de la frutilla, a la vez que se incrementó la demanda estadounidense de la misma; no obstante, señaló Fernández (1993), este cultivo quedó en manos de quienes lograron disponer de una cantidad de agua importante, de variedades de plantas con frutos demandados en el mercado internacional, con las mejores tierras y con posibilidad de comprar de fuerza de trabajo barata, además de aquellos quienes contaron con el financiamiento suficiente y de los medios técnicos de producción más modernos, en conjunto con su fluida y estrecha vinculación con el principal mercado consumidor, los Estados Unidos.

En lo que se refiere al reparto agrario, éste se desvaneció en la práctica con la presencia de este cultivo, que por detrás tenía la agricultura por contrato motivada por los capitales extranjeros. Así, Fernández explicó que durante la década de los 60, la división entre agricultores, respecto a la extensión de cultivo que controlaban, se evidenció en las 200 o 300 hectáreas que lograron cultivar, cada uno, varios productores freseros, y el control de hasta mil hectáreas que tenían, cada una, varias empresas instaladas.

No obstante, no desapareció un pequeño sector de agricultores que sembraron hasta 50 hectáreas y algunos que solo controlaban entre una y dos hectáreas de fresa en el valle.

Es de destacar que en estos años la organización de los agricultores no faltó, a la vez que estuvieron conformados en un importante grupo productivo y político los brokers y agroindustriales en la ARCEM, que se fundó en 1964. Fue así que entre 1961 y 1972 nacieron varias asociaciones agrícolas: la Asociación Agrícola de Zamora surgió en 1961 aglutinando a los productores agrícolas de ese municipio, la Asociación Agrícola de Jacona se organizó también en 1961, la Asociación Agrícola de Panindícuaro se fundó también en ese año, la Asociación Agrícola El Duero se crea en 1966 con agricultores de Zamora y Jacona, la Asociación Agrícola Los Reyes se originó en 1969, la Asociación Agrícola La Ciénega se da en 1971 y la Asociación Agrícola Margarita Maza de Juárez aparece en 1972 (Salinas, 1992).

Estas organizaciones con intereses comúnmente encontrados, sobre todo cuando de reparto de ganancias entre sectores se trataba, se prepararon dentro de este llamado “Boom fresero” para defender sus intereses.

En tanto, para el año de 1964, producto de la concentración de capitales en los diversos sectores, pero que en particular tuvieron un efecto en la región con la aplicación del paquete tecnológico más avanzado, generó un salto gigantesco en la productividad. El rendimiento por hectárea pasó de cinco a doce toneladas.

Cuadro III.1. Superficie sembrada de fresa, producción y rendimiento por hectárea en el DR 061 ciclos 1965/196 a 1971/1972

	Superficie cosechada (Ha.)	Rendimiento por hectárea (Ton.)	Producción (Ton.)
1965/1966	2285	12	27351.9
1966/1967	2986	12.7	37890
1967/1968	3080	7.4	22802.4
1968/1969	2158	10.8	23329.9
1969/1970	2769	7.8	21666.7
1970/1971	2427	11	26665.7
1971/1972	2438	14.7	34733.4

Fuente: Tomada de Fernández (1993)

No fue casual que para el ciclo productivo 63/64, con ese contexto tecnológico-productivo, se termine en esos años con una sobreproducción de fruta y precios promedios a la baja, que no alcanzaron a cubrir los costos de la producción agrícola, lo que provocó los primeros desacuerdos importantes entre los grupos de agricultores adinerados y de los industriales-exportadores, donde se une, además, el reclamo de agricultores pobres sin posibilidad de acceder a créditos suficientes para mejorar sus medios y niveles productivos (Fernández, 1993).

Estos dos grupos de capitales, los agrícolas y los industriales-exportadores, tuvieron su primer enfrentamiento político y a través del Comité Directivo Agrícola de Zamora se comenzó a tratar de organizar la producción, lo que mostró un triunfo relativo de los agricultores, al determinarse sólo la plantación de la mitad de las dos mil hectáreas solicitadas para el siguiente ciclo productivo, sin embargo, fueron las empacadoras, tanto de la zona, como otras de Guanajuato y de la capital del estado, quienes financiaron más de 500 hectáreas de las mil que se determinó cultivar (Ibíd.).

El resultado de este control de área cultivada fue la obtención de buenos rendimientos para el sector de la burguesía agrícola, donde, cabe señalar, estaba excluida una cantidad de productores con pequeñas parcelas, pero que formaban parte de las asociaciones agrícolas de la época.

La llegada de capitales extranjeros, los aumentos en las áreas cultivadas, el salto en la productividad, la instalación de agroindustrias y de una dinámica económica y social a partir de la fresa, dieron frutos en el fortalecimiento de esta región. Esos movimientos moleculares de capital, conforme a un proyecto político, emanado de los representantes del capital extranjero, que favoreció esta transformación del valle lograron que en 1965 Irapuato fuera desplazado por el Valle Zamorano como la nueva zona de mayor producción y exportación de fresa a nivel nacional (Salinas, 1992).

Según Salinas (Ibíd.) y Fernández (1993), se tiene el registro de que entre 1965 y 1966 se contaba con una superficie cultivada de tres mil hectáreas que surtían

de fruto a seis plantas industriales, y el negocio de esta frutilla quedó articulados desde estas plantas, a partir de contratos privados con los agricultores, a los que llegaban a dotar de plantas y agroquímicos, o sencillamente rentaban la parcela y controlaban totalmente la producción agrícola. Por otro lado estas plantas colocaban su producción mediante brokers, cuando estos no eran los mismos industriales, para colocar la fresa procesada en el mercado norteamericano.

En estos inicios del auge fresero se presentó la primera exportación de la frutilla desde Michoacán hasta Estados Unidos, que evidencia que finalmente se rompió el vínculo y la supremacía regional de Irapuato sobre el control de este producto a nivel nacional y finalmente se colocó en el Valle Zamorano para de ahí no retirarse, por lo menos, durante medio siglo.

No existe un acuerdo sobre la primera exportación. Fernández (1993) argumentó que fue en 1964 en tanto que Sánchez (2008) dijo que fue en 1966, pero ambos autores coinciden en el sujeto: la familia Griffin, que durante las dos décadas siguientes controlarían los más grandes volúmenes de exportación de la frutilla, fresca o procesada, que se envió desde este valle michoacano hasta el vecino país del norte.

La apertura de los canales de exportación desde Zamora y Jacona hasta el mercado exterior, ligados con el incremento de la producción agrícola e industrial, son un indicador del incremento de rendimientos en el valle por este

negocio y que propició el fortalecimiento de las fracciones capitalistas que buscaron repartirse el producto.

Es evidente que con la determinación de la reducción de la superficie sembrada durante 1964, derivado de la caída de los precios, se observó la fortaleza de los industriales-exportadores, al aventajar a los agricultores en el control de las ganancias con la contratación de poco más del 50 por ciento de la superficie sembrada bajo contratos con las condiciones que líneas arriba se expusieron. De ahí, una nueva aglutinación de agricultores conformó un sujeto que será fundamental en las siguientes décadas del desarrollo de esta reproducción ampliada de capital fresero: la URPFHVZ.

Ésta nació en 1967 y aglutinó a freseros, tanto a propietarios privados como ejidatarios y se conformó por los productores de las asociaciones agrícolas de El Duero, Jacona y Zamora, donde posteriormente se unieron los de la Ciénaga, Panindícuaro, Margarita Maza de Juárez y Los Reyes, con lo que logró conformar un grupo de más de 1 mil 440 productores (Salinas, 1992).

El jaloneo por el reparto del producto continuó vía la caída del precio de la fresa, que se presentó con más frecuencia y temporalidad entre los años 1967 y 1970, cuando se derrumbó con regularidad entre los meses de diciembre y febrero, meses de mayor cosecha y de ventas hacia los Estados Unidos. La razón de estas caídas obedeció, según presentó Fernández (1993), a maniobras especulativas de los industriales y exportadores, tanto en el mercado como en la producción agrícola, ya que también promovían la ampliación de la

superficie cultivada por encima de lo autorizado por el Comité Agrícola de Zamora.

Es de destacar que para el ciclo 1969/1970 oficialmente se autorizó el cultivo de 2 mil 769 hectáreas, aunque en realidad esta superficie creció a las 4 mil hectáreas, y existían para esas fechas doce congeladoras instaladas para el procesamiento exclusivo de fresa (Ibíd.).

Estas condiciones abrieron la antesala para la primera de las dos crisis de la producción fresera que se presentaron durante los años 70 del siglo pasado, que en el ciclo agrícola 1970/1971, luego de una década de “boom fresero”, de instalación de capitales trasnacionales en la industria, de amasamiento de riqueza y de organización de los agricultores y de un jaloneo dominado por los agroindustriales para la obtención de mayor ganancia.

En 1971 se sufrió de un desplome de precios que afectó a toda la fracción agrícola de este capital fresero, que además motivó la creación, por parte del gobierno federal, de la Comisión Nacional de la Fresa (CONAFRESA), donde se impulsaron dos series de decisiones que ayudaron a que este negocio no cerrara. Por un lado, se buscó la apertura de un mercado nacional de fresa y la transformación en mermelada de la que no se lograba comercializar; por otro, se trató de nuevo de planificar el cultivo y establecer un canal único de venta, además de castigar con impuestos a la producción que no se ajustara a la norma. (Sánchez, 2008).

Esta crisis y la creación de la CONAFRESA, cierran un ciclo de dominio absoluto del capital extranjero en esta acumulación de capital a partir de la fresa.

Esta dominación, bien caracterizada Fernández (1993), cuenta con los siguientes aspectos:

- A) Monopolio en el comercio internacional de la fresa, tanto de la fruta fresca como de la procesada, monopolio de la importación de las “plantas madres” y control exclusivo de los viveros;
- B) Control económico-financiero del proceso productivo agrícola e industrial, con un cumplimiento sólo formal de las disposiciones legales mexicanas respecto a la participación del capital extranjero,
- C) Libre producción en el cultivo de la fresa para disponer de abundante fruta para exportación y de materia prima para el proceso industrial y oposición a cualquier tipo de control o planificación de la superficie cultivada de fresa, a pesar de estar presente la política de límites de siembra;
- D) Oposición a cualquier tipo de control o convenio que estableciera el precio de la fresa teniendo en cuenta el costo de producción agrícola;
- E) Utilización del ahorro nacional para garantizar el funcionamiento e incremento de infraestructura de apoyo a la actividad;

F) Utilización del ahorro nacional para la adquisición de medios de producción y compra de fuerza de trabajo, tanto para la actividad industrial como para la producción agrícola;

G) Incentivo a la obtención de subsidios directos o indirectos, como reducción de impuestos, el precio diferencial de la energía eléctrica y el precio del azúcar. (Ibíd.: 94-95).

III.2.2. El capital agroindustrial y comercial fresero

De menos de una década fue el desfase entre la introducción de la fresa a escala comercial en el Valle Zamorano y la instalación de la primera planta industrial que comenzó a transformar la frutilla desde tierras zamoranas. Fue en 1958 cuando abrió sus puertas la Empacadora Olimpia, que fomentó la instalación de más plantas de su tipo y el crecimiento de la superficie cultivada, desde unas cuantas decenas hasta convertirlas en miles, distribuidas en varios puntos del valle (Salinas, 1992).

No obstante, es de señalar que Fernández (1993) ubicó el origen de la industria con la instalación en Jacona, en 1959, de la Empacadora Intermex S.A, y posteriormente, con la instalación en 1961 la Congeladora Azteca, S.A y en 1963, la Empacadora El Duero S.A, ambas en Zamora y todas con la participación de capital estadounidense.

Entre el periodo de 1958 y 1966 existe un crecimiento en cuanto al número de industrias transformadoras de la fresa. Todas trabajando con la misma lógica: promoción de la agricultura por contrato, introducción de variedades de fresa

propias para la demanda estadounidenses y para la transformación dentro de estas empacadoras, discriminación y selección de frutos, incentivación del desorden en la producción agrícola para bajar precios de materia prima, control de los mercados de comercialización del producto y de los insumos necesarios, entre otros factores.

En esos años, las plantas fueron resultado inicial del desembolso de capitales estadounidenses que provenían de las ganancias de brokers que tenían varios años dedicándose a la exportación de hortalizas en el valle y en el vecino estado de Guanajuato.

Salinas señaló: “el capital norteamericano es el creador de la agroindustria fresera regional. Invierte en instalación de plantas industriales, promueve la explotación agrícola con inversiones directas o mediante contrato, domina la intermediación comercial de exportación y abastece insumos a la agroindustria en su conjunto” (Salinas, 1992: 85).

Como un jardín florido atrae a las abejas para extraer su polen y producir su miel, las condiciones de desarrollo agrícola del valle de Zamora, la estabilidad en la disponibilidad de factores productivos, entre ellos fuerza de trabajo, financiamiento, un DR funcional; y sobre todo, la gran adaptabilidad de los agricultores de la región para plantar y cosechar la fresa, atrajeron a capitales, sobre todo externos y en particular estadounidenses, para instalar procesos productivos más complejos y de un mayor riesgo en inversión, a través de la introducción de la agroindustria, que un primer momento se dedicó a manipular,

azucarar, empacar y congelar la fresa, para su posterior exportación al mercado norteamericano, y obtener una ganancia rentables para proseguir con su acumulación.

Salinas (Ibíd.) complementó la fotografía de finales de la década de los 50 para la atracción de los capitales externos a este valle: tierras de alta calidad productiva, relativa abundancia de agua, baratura de mano de obra en términos internacionales, persistente demanda del mercado estadounidense durante el otoño y el invierno, una alta calidad reconocida del producto que se generaba en la región, y por supuesto, unas jugosas ganancias.

Es en este periodo cuando se abre el primer periodo de instalación y expansión de la agroindustria fresera, que se termina en 1975, pero con una fase ascendente entre 1959 y 1971, y con una tendencia a la baja a partir del último año, (Ibíd.), que se cruza con la crisis agrícola en el cultivo de esta frutilla, y en el que se observa una supremacía de este sector sobre el resto de la cadena productiva.

Es de señalar que en este proceso, las empresas norteamericanas que participaron con la inversión de su capitales fueron Ocean Garden, Pet Mil, Imperial Frozen, De Mar, Ramsay, Griffin and Brand, Marbrrand, BetterFoodSalles y Griffin and Holder (Feder,1981 y Salinas, 1992). Se destaca que además de inversionistas, estas mismas empresas fungían como intermediarios comerciales, los llamados brokers que tenían las vías para comercializar la fresa, fresca o congelada, hacia los Estados Unidos.

Dentro de este proceso se observa que el número de industrias crece, de 1 a 6 entre los años 1959 y 1964, y de 6 a 17 entre el último año y 1975, según se documenta en la información presentada por Salinas (1992) y Feder (1981).

Con el desarrollo agrícola y la firme instalación de un aparato industrializador de un producto específico en ese territorio, la región comenzó a fortalecerse y a diferenciarse del resto del estado y del país, con un flujo determinado de capitales y con una dinámica propia, que comenzó a dar frutos en este corto periodo de auge: 1952-1971, cuando se consolida el Valle Zamorano como una región fresera.

En ese mismo periodo, la dinámica, encabezada por la agroindustria, presentó varios problemas estructurales que se materializaron en la subutilización de la capacidad instalada, la obsolescencia tecnológica, una continua inestabilidad de los precios y ritmo errático de producto, acompañado de una explotación incrementada de la fuerza de trabajo y una extracción exacerbada de ganancias por todos los medios, en torno a una competencia voraz entre agricultores e industriales, donde estos últimos asumían su papel como productores o su faceta de brokers (Salinas, 1992).

Esta dinámica se extendió en todo el valle, que comenzó a migrar de sus cultivos tradicionales y algunos comerciales hacia el producto más rentable, tanto para la agricultura como para la agroindustria, que ahí se instaló. Y con el dominio de las empresas trasnacionales, los diversos factores fueron alineados para elevar los niveles de rentabilidad en este agronegocio, que tenía como

objetivo abastecer la demanda estacional de fresa de los Estados Unidos, que en un 100 por ciento se satisfizo con importaciones de fresa fresca mexicana y en un 50 por ciento con las importaciones de la fresca procesada, también proveniente de territorio mexicano, pero en particular, del valle zamorano, aunque en este proceso, como se indicó, se vivió un proceso de manipulación del precio, a cargo de estos industriales, que con frecuencia desestabilizaron la producción agrícola.

Con este desarrollo y dinámica propios, se configuró el grupo dominante de la burguesía industrial comercial, que en un inicio financió sus actividades con el capital extranjero, pero que poco a poco, con el amasamiento de riqueza, fue complementado su expansión con el acceso a financiamiento privado local o que provenía de la banca de desarrollo (Ibíd.), a partir de la exposición del ahorro público que se fomentó desde la política de desarrollo agrícola y se impulsó desde la Federación en el marco del proceso de modernización del país.

En este periodo no faltó la acumulación de riqueza en manos de agricultores o comerciantes de la región que también entraron al negocio de la industrialización de la fresa, pero con una marcada dependencia del capital extranjero, ya fuera en la asociación para la instalación de una nueva planta industrial o a partir de la necesaria interrelación para concretar la comercialización de su producto hacia Estados Unidos, dado que los canales de salida de este producto se mantuvieron monopolizados por los brokers estadounidenses .

Adicionalmente, Sánchez (2008) señaló que las empresas mexicanas nacieron con una alta dependencia a empresas norteamericanas, pues éstas siguieron el patrón preestablecido, en algunos casos a través de asociaciones y, en otros, comprando empacadoras existentes y hasta construyendo nuevas.

Al igual que ocurrió en el eslabón agrícola, en el industrial también se dio un proceso de estratificación dentro de este sector capitalista. Fueron dos estratos los que se conformaron, uno mayoritario, integrado por los brokers y otro minoritario de industriales nacionales.

Entre estos industriales, es necesario también ubicar los maquiladores, que fueron un conjunto de empresarios que, ante la problemática de las barreras de exportación que no lograban subsanar, se especializaron en el otorgamiento del servicio de *despate*, limpieza y clasificación de la fresa para otras empacadoras con mayores capacidades de comercialización (Ibíd.).

En cuanto a su número y crecimiento, Salinas (1992) abundó que en 1965 había ya 6 plantas industriales, que subieron a 12 en 1970 y a 17 para 1975, las cuales se ubicaban entre los municipios de Zamora y Jacona, además otra planta industrial cerca del Lago de Chapala y otro par en Morelia. En total eran 20 y de las cuales sólo una estaba parada y el resto funcionando.

Según los documentos expuestos por el autor en ese periodo el capital norteamericano empleó prestanombres y sólo 10 plantas aparecieron en propiedad total de capital estadounidense, más una que también era norteamericana aunque el dueño era una persona de origen mexicano pero que

sus negocios radicaban en California. Otras cuatro plantas eran propiedad absoluta de nacionales, dos de ellas eran de carácter privado y otras dos pertenecían a organizaciones ejidales, en tanto que las cinco restantes se presumía que empleaban prestanombres, pues aparecían como mexicanas pero tenían participación importante de capital extranjero.

Es de destacar que en cuanto a la cantidad de utilización de fuerza de trabajo, para el año de 1965, las 6 plantas existentes contaban con 2 mil 300 trabajadores, en su mayoría mujeres, aspecto en la ocupación que se mantiene hasta la fecha, y para 1970, las 10 plantas industriales laboraban con 4 mil 600 trabajadores, según estimaciones de Salinas (1992) y Feder (1981).

Para el cierre de este periodo, en el que se avecinó el final de un proceso de ascenso en la agroindustria fresera que comenzó con la caída del precio de la frutilla en 1971, pero que repercutirá con la consecutivas bajas hasta 1975, en la región se incrementó el flujo de capitales y se establecieron nuevas empresas especializadas en la prestación de servicios relacionados con la producción, industrialización y comercialización de la fruta. Así, para finales de este periodo se cuenta con unidades productivas con cierto nivel de especialización en el transporte refrigerado de frutas, en el apoyo a procesos de manufacturas, en la provisión de insumos agrícolas e industriales, además de que se contó, cada vez más, con un sector técnico-obrero especializado en la transformación de la frutilla, según señaló Sánchez (2008).

Con lo anterior vemos cómo se cierra la pinza en esta región, dando paso a la estructuración de una dinámica cada vez más diferenciada, ahora con la participación de capitales de distintos ramos pero todos especializados en alguna actividad relacionada con la producción y venta de la fresa hacia los Estados Unidos, ya con una dinámica propia y con procesos propios de crisis que sólo afectaron a esta región.

III.2.3. La fuerza de trabajo: características y transformaciones

Los cambios sociales dentro de esta región son sumamente fuertes por la aceleración de los flujos de capital y la transformación de los procesos productivos en relación a otras áreas rurales de Michoacán. Y en el caso del Valle Zamorano, observamos en las líneas anteriores, los flujos de capital requirieron de importantes contingentes de fuerza de trabajo para ambos procesos, agrícola e industrial, a los que se les agregó la característica de ser procesos tendientes a la modernización de la estructura productiva, que chocaban con la tradición campesina inserta en la región.

Un interesante estudio sobre los cambios sociales a los que fueron sometidas las familias de trabajadores y trabajadoras de las plantaciones freseras y, en particular de la industria transformadora, lo ofrece Rosado (1992), en su tesis de maestría “De campesinas inmigrantes a obreras de la fresa en el Valle de Zamora, Michoacán”, del cual voy a rescatar varios fragmentos para esta investigación.

Esta historia, de transformación de la fuerza de trabajo, que fue de campesina hacia cada vez más jornalera y obrera asalariada, comenzó en la década de 1940.

Para esos años, con el desarrollo agrícola de la región, los procesos introducción de un nuevo paquete tecnológico y de cultivos propiamente comerciales, la formalización del DR y el equipamiento agrícola y de comunicaciones, se provocó un constante movimiento migratorio desde comunidades y estados vecinos al Valle Zamorano, que logró un grado de atracción que tocó a comunidades de los estados de Jalisco y Guanajuato y es, a partir de esa fecha, cuando se observa un crecimiento poblacional importante en Zamora y Jacona (Ibíd.).

En los estudios realizados por Rosado sobre las familias de trabajadores y trabajadoras de la fresa, en su fase agrícola e industrial, se muestra que durante la década de los años 30 del siglo pasado éstas pertenecían a grupos netamente campesinos, donde los varones se dedicaban a labores relacionadas con el campo y las mujeres a labores domésticas, aunque también se les relaciona con actividades agrícolas tradicionales en ecueros o parcelas familiares, donde comúnmente se cultivaba la milpa. En el caso de las mujeres, también se les relaciona con actividades relacionadas con el mercado local, vía trabajo artesanal relacionado con la producción de bordados y rebosos.

Ya para la década de 1950 la agricultura comercial estaba totalmente afianzada en el Valle Zamorano y fue cuando comenzó, también, la llegada del cultivo que aceleró las transformaciones económicas y sociales de este territorio: la fresa.

Como se esbozó en líneas más arriba, la agricultura comercial en este valle, que requería de fuertes inversiones de capital para ser rentable, lo que contemplaba, en muchos de los casos, el acceso a financiamientos, propició un control de tierras cada vez mayor conforme avanzó la competencia agrícola capitalista y a su vez la pérdida formal de sus tierras de varios campesinos, convertidos en ejidatarios luego del reparto agrario de la década de 1930.

Un importante contingente de éstos últimos rentó sus tierras a los inversionistas agrícolas que sembraban papa, cebolla y jitomate, y mientras incrementó la concentración de tierras, la migración de campesinos a los Estados Unidos se reforzó en esa región, que se constató con los estudios a familias de jornaleras y obreras de la fresa del Valle Zamorano (Ibíd.).

En este cruce de flujos migratorios se requirió cada vez más de mano de obra asalariada para la explotación de los cultivos comerciales que se concentraron en grandes extensiones de terreno. Además se identificó un lógico incremento en la productividad por la implementación de un paquete tecnológico basado en la utilización de maquinaria especializada e insumos químicos y mejorados, entre estos, semillas, plantas, fertilizantes, herbicidas y plaguicidas.

La migración masculina a los Estados Unidos, como refiere Rosado (1992) e incluso a otras regiones michoacanas con un auge agrícola importante en esa

época, como el caso de Apatzingán con el algodón, como refiere Barón (1992), son motivo para que se presente una escasez relativa de brazos de varones para realizar la actividad productiva, hasta esos momentos solo agrícola, que se requería en el Valle Zamorano.

La opción fue ir integrando fuerza de trabajo femenina en algunas fases de la actividad agrícola. Menciona Barón (1992) que para inicios de la década de los 50 algunos productores de garbanzo lograron contratar a un puñado de mujeres para que se dedicaran a la selección del grano por un salario, labor que se realizó fuera de la parcela, en bodegas especiales apartadas sólo para ellas, en una tarea que consideraron “propia de su sexo”.

El garbanzo, según el estudio citado arriba, fue el primero que logró contratar fuerza de trabajo asalariada femenina en el Valle Zamorano, con todas las restricciones que imponían las costumbres de la región y la tendencia a la oposición para la contratación de la mujer en una actividad productiva remunerada. En el resto de actividades de este cultivo y de los otros comerciales del valle, las labores las realizaban varones, vale decir, ambos tipos de trabajadores vienen de una tradición campesina que se fortaleció luego del reparto agrario.

En este punto es necesario poner en su necesaria relevancia un aspecto de la historia de la fuerza de trabajo de este valle. Este es un caso peculiar y paradigmático de la introducción de fuerza de trabajo femenina en el mercado de trabajo mexicano, que en general comienza en la agricultura, como en el

caso del Valle Zamorano y que posteriormente se generaliza durante las décadas posteriores a otros mercados de trabajo urbanos, ya para el periodo 1970-1980.

En particular, en este valle, con la movilización de capitales, que se cruzó con fenómenos de expulsión de campesinos por la concentración de tierras y la atracción de brazos jornaleros por las necesidades de producción, se requirió de una fuerte transformación económica, social y cultural para la introducción de la mujer en la producción e industrialización de la fresa.

En un primer momento, como el que nos ocupa en este apartado, la inclusión femenina al mercado de fuerza de trabajo fue por necesidades de la demanda de mano de obra, pero que, como posteriormente se observará, se convirtió también en una estrategia de control laboral y de reducción de costos productivos por la posibilidad de pagar salarios más bajos a partir de una relación de género.

Continuando con esta historia, en la década de 1950 avanzaron los esfuerzos para integrar a la mujer en el mercado de fuerza de trabajo agrícola de la zona. Posterior al caso del garbanzo se presentó el del jitomate, donde se utilizó como justificante para la participación femenina en una labor asalariada el que “las mano femeninas no maltratan el fruto”, (Barón, 1992), pero en realidad se tiene como trasfondo, entre otros factores, una escasez de brazos masculinos para la explotación en este cultivo comercial, donde se contrató a las mujeres a partir del convencimiento de sus familiares jornaleros varones para integrarse a

la parcela en labores de corte y empackado, para concentrar a los varones en el resto de actividades, con mayor desgaste físico “propio de su sexo”.

Cabe señalar que actualmente las labores productivas, en el caso de la fresa y de otros cultivos del valle no distinguen propiamente labores por sexo y su desgaste físico, sino más bien por salarios y género, según se evidenció en una entrevista hecha al representante del Consejo Nacional de la Fresa (CONAFRE), Cecilio Zamora (2013).

Al cierre de esta primera década del cultivo de la fresa, la introducción de la fuerza de trabajo femenina en el mercado de trabajo agrícola fue poca, sin embargo, la entrada masiva se dio en la década posterior, junto al “Boom fresero” y la demanda exacerbada para surtir de brazos los campos y la industria creciente. En el primer caso, con una mezcla entre fuerza de trabajo masculina y femenina; en el segundo, con las mujeres como base indispensable para la industrialización de la frutilla.

En la década de 1960, según cálculos expuestos por Rosado (1992) cada año se observó una llegada promedio de 15 mil jornaleros con sus familias, lo que también derivó en un importante cambio demográfico de la región, ya que también se calcula que un millar se quedó a radicar permanentemente en algún lugar del Valle Zamorano, preferente en Zamora y Jacona, por la cercanía con los valles donde se cultivaban fresa y también jitomate, y además por la concentración de las plantas industriales en ambas localidades, la cuales crecieron significativamente.

Ese crecimiento en Zamora y Jacona se dio en las periferias, entre las décadas de 1950 y 1960. En terrenos federales o privados que invadieron o rentaron los nuevos integrantes de este valle, se levantaron numerosas colonias irregulares, sin servicios básicos y en condiciones de vivienda paupérrimas (Rosado, 1992), que comenzaron a contrastar con la materialización de la riqueza amasada por los agricultores, industriales y comercializadores que se imprimía en varias colonias de estas ciudades, y en particular de Zamora, que la convirtieron en una de las ciudades de mayor ingreso relativo en el estado de Michoacán para esos años.

Es de destacar que entre finales de la década de 1950 y principios de 1960, la demanda de fuerza de trabajo agrícola se surtió de los flujos migratorios estacionales y de los ya disponibles que comenzaron a radicar en el valle, que incluían desde varones en edades juveniles y adultas, al igual que mujeres y niños. Es decir, toda la familia como asalariados, finalmente, trabajaba en alguna fase productiva de los cultivos de la región, y en particular de la fresa.

Ya entrada la década de los 60, con el “boom fresero” y la instalación de las plantas transformadoras, se vive un proceso de integración masiva de la mujer en el mercado de fuerza de trabajo del Valle Zamorano que tiene un importante trasfondo de beneficio para la acumulación de capital, y en particular para el fresero, sobre todo tomando en cuenta que este cultivo se sostuvo y se sostiene de una manera importante en el trabajo femenino.

Y es que a partir de esa década se cuenta con un ejército laboral que realiza su producción y valorización del capital fresero a partir de un modelo flexible y barato de explotación de fuerza de trabajo. Ese modelo se utilizaría de manera común en décadas posteriores por la economía mundial sin distinción de género, aunque con unas características un poco diferenciadas, sobre todo referentes al control de la fuerza de trabajo.

En esa década observamos cómo a la mujer se le contrató con la base de una demanda laboral estacional, con salarios relativamente más bajos que los varones por considerar que el salario femenino es complementario al requerido por el hogar, con una mayor capacidad de control que no se aplicaba solamente por el patrón, sino también por los varones de las familias de los trabajadores, con quienes se determinaba el salario a pagar, además de las condiciones laborales. Y además, el capital fresero se podía deshacer temporalmente de esta fuerza de trabajo sin algún cargo adicional, por ser una relación laboral informal en términos legales y considerar que las mujeres se reintegran sin problema alguno al trabajo doméstico, espacio, que desde el punto de vista del capital, le corresponde a este género, y del cual consideran que solamente “se toman prestadas” en tiempo de urgencia productiva, que sobra decir, es previsible y constante en cada temporada de plantación y cosecha de la frutilla.

En resumen, el capital fresero, en su fase agrícola e industrial, contó con una fuerza de trabajo, de rostro femenino, relativamente más barata, flexible y controlable.

Lo anterior se fundamenta en los modelos de introducción de la fuerza de trabajo femenina a las actividades agrícolas o industriales durante la década de 1960, expuestos por Barón (1992) y Rosado (1992), para cada caso, respectivamente.

Para el caso de las jornaleras agrícolas, expone Barón (1992) que se encontraron varios mecanismos para atraer a las mujeres a la producción agrícola, sobre todo en las áreas de corte y empaque de jitomate y fresa.

Argumentó también que esto se debió a la escasez de brazos masculinos para el trabajo agrícola en la zona debido a varios factores: la migración hacia Estados Unidos, a la producción algodonera de la Tierra Caliente michoacana y, en menor medida, a las oportunidades laborales en los crecientes mercados de trabajo de las grandes urbes, en particular Guadalajara y la Ciudad de México durante la década de 1960.

El mecanismo para introducción de las mujeres al espacio del trabajo asalariado a la agricultura capitalista contempló, en un primer momento, la visita del patrón directamente a la casa de los jornaleros para convencerlos de llevar a la parcela a sus madres y esposas; de igual forma, dentro de las parcelas se invitaba a las mujeres de los trabajadores ya contratados, garantizando a la fuerza de trabajo femenina el empleo dentro de la misma parcela en que sus familiares masculinos laboraban, esto con el fin de evitar la desconfianza de los jornaleros.

Estas formas de contratación, refiere Barón, se realizaron siempre a través de un familiar varón y con generalidad se contrataba a mujeres casadas o con familia que mantener, y argumentó que estos mecanismos obedecían a la necesidad de romper con las trabas familiares que los hombres oponían al trabajo femenino fuera de la unidad doméstica.

Esta fuerza de trabajo, también se menciona, se contrató de manera estacional, característica de un trabajo flexible, además de que a las mujeres se les consideró una fuerza de trabajo disciplinada, sometida a la autoridad de los familiares varones.

Otra característica más, que no fue privativa a la fuerza de trabajo femenina pero que fue generalizada para ellas, fue el pago a destajo en la pizca de fresa, al igual que en el empacado de fresa y jitomate.

Es de destacar esta otra forma del pago salarial de las mujeres en el cultivo, que se acota en una de las modalidades del proceso de explotación intensivo de la fuerza de trabajo, generador de una mayor plusvalía absoluta, según refiere Marx (2001) en su primer libro de El Capital.

Destacó Barón (1992) en su estudio que la liberación de la fuerza de trabajo femenina en el Valle Zamorano obedeció a la creciente demanda de fuerza de trabajo y no a mecanismos desarrollados por la propia mujer, además que inicialmente sólo se contrató en momentos pico de la demanda, con una forma de pago diferente a la masculina y sin aspirar a un empleo permanente.

Además, se concluye, esta incorporación al mercado de fuerza de trabajo no provocó una emancipación respecto al género masculino en su dinámica familiar, pues era el familiar varón quien decidía si ellas se incorporaban o no al trabajo ofrecido, además de que éste se realizaba bajo la vigilancia de los familiares varones que laboraban en la misma parcela.

En un segundo momento se incorporó la fuerza de trabajo femenina al eslabón industrial, pues cabe recordar que existe un desfase de cerca de una década del inicio de la producción comercial de fresa con la instalación de la primera empacadora de fresa, que se llevó a cabo durante los últimos años de la década de 1950.

Para esta actividad, netamente dominada por la demanda de fuerza de trabajo femenina, se surtió la demanda laboral de tres sectores, principalmente, según expuso Rosado (1992), jornaleras agrícolas que con anterioridad se desempeñaron en el cultivo de la fresa; campesinas de comunidades vecinas al valle que realizaban labores agrícolas y que tenían como característica común la presencia de familiares masculinos en los Estados Unidos, y mujeres de familias urbanas de jornaleros que migraron a las ciudades de Jacona y Zamora; además de un sector netamente urbano que se incorpora con el transcurso del “boom fresero” y la expansión de la agroindustria.

El capital tuvo diversos inconvenientes para contratar a este sector de la fuerza de trabajo, pues, entre otros factores, las jornaleras no estaban acostumbradas

a alejarse de las comunidades o colonias de origen, solas o sin la compañía masculina, refirió Rosado.

Así, en este caso, los dueños y administradores de las empacadoras recurrieron a la estrategia de apoyarse en personas prestigiadas de cada localidad. En general fueron señoras mayores de edad que tenían en su devenir la experiencia en la pizca de la fresa. Estas mujeres “clave” se encargaron de organizar a trabajadoras para trasladarlas al lugar de trabajo y participaron hasta en los acuerdos y términos de la contratación, precio del transporte, de los uniformes, el inicio de la temporada de trabajo y su conclusión, entre otros aspectos referentes a las condiciones laborales, que, cabe resaltar, no eran acordados directamente con las trabajadoras.

Otro mecanismo de las empacadoras fue el aprovechamiento de las relaciones de los administradores, que en sus comunidades de origen cumplieron un importante papel en la incorporación de las mujeres al trabajo en las empacadoras.

Este manejo de la fuerza de trabajo por grupos en diversas comunidades implicó la contratación de choferes y alquiler de camiones por parte de la empresa, y en el caso de Zamora y Jacona, las empacadoras utilizaron otra modalidad de la estrategia utilizada en la comunidades vecinas, pues eran ahora los administradores de las plantas productivas los que visitaban a ciertos jefes de familia en algunas colonias para convencer a las mujeres, y así, se incorporaron grupos familiares y vecinales a la agroindustria.

Señaló Rosado (1992) que el patrón de incorporación de las mujeres a la agroindustria tiene semejanzas con el que tiene la emigración masculina a los Estados Unidos que a través de una red de relaciones se reproduce el fenómeno que llega a convertirse en una costumbre, la cual se fue aceptando en colonias y comunidades.

Derivado de este patrón de incorporación también se detecta una mayor integración de obreras conforme se amplió este mercado de trabajo generacionalmente, pues de las primeras mujeres que laboraron se derivó la contratación de sus descendientes, que eran llevadas por las primeras y convencidas de laborar en la agroindustria fresera.

También se agrega que existen casos de mujeres que en sus familias nunca se dio el trabajo femenino en las empacadoras pero que al casarse fueron inducidas por sus suegras a esa actividad.

Barón (1992) agregó que la introducción del trabajo femenino en las empacadoras y congeladoras también se apoyó en el convencimiento generado a partir de la Iglesia, institución a la que acudieron los industriales para fomentar el trabajo industrial femenino.

Al igual que en la fase agrícola, en la industrial no existe una razón coherente esgrimida por los contratantes para explicar por qué se utilizaba fuerza de trabajo femenina en lugar que masculina, la cual se fundamentó en la delicadeza y pericia de las mujeres para realizar trabajos de manipulación de alimentos mejor que los hombres, aunque en un periodo, ante la falta de fuerza

de trabajo femenina, se contrató a hombres para realizar las mismas labores, donde además resultaron ser más cuidadosos y pulcros que las mujeres, refirió Rosado (1992).

Además, durante los primeros años de trabajo en la agroindustria, las mujeres no realizaron sólo actividades relacionadas con la habilidad manual, sino también, en algunos casos, trabajos pesados, como la repartición de cajas de fresa dentro de la planta industrial.

Sin embargo, lo que se encontró por esta investigadora fue que las empacadoras prefieren la fuerza de trabajo femenina porque es más barata y manejable que los hombres; esto porque el salario de la mujer se considera complementario en el gasto familiar; y en otros aspectos, porque esta fuerza de trabajo se adapta con mayor facilidad al pago al destajo, la elasticidad de los horarios, la temporalidad en la producción, entre otros aspectos, lo que al mismo tiempo propicia su sobreexplotación, y sobra decirlo, exacerba su característica flexible.

III.3. Dominio y reparto del producto regional

A lo largo de este capítulo se expone el desarrollo del capital fresero en una primera etapa, en sus facetas agrícola e industrial-comercial, así como la participación de la fuerza de trabajo en este proceso y las condiciones de competencia y reparto general del producto generado en esta economía regional de base agrícola y rural.

Se destaca, primero, la existencia de dos amplios grupos de capitalistas, uno de base agrícola y otro industrial. El primero de ellos observamos que su presencia deriva en un proceso de concentración de tierras que, conforme avanza con éxito la producción fresera, va desplazando ejidatarios que luego se convierten en jornaleros agrícolas dentro de las fronteras estatales o incluso fuera de las fronteras nacionales, particularmente con su proceso de emigración hacia los Estados Unidos. De los que logran sostenerse, se forma un grupo de productores con pocas hectáreas de fresa cultivadas, en tanto que se fortalece un grupo dominante, con grandes extensiones de tierras, tecnología de punta para la producción fresera y con una fuerte relación con los industriales y/o brokers establecidos en el Valle Zamorano, con quienes pactaban constantemente la agricultura por contrato.

En el otro bloque capitalista fresero, se ubica a los industriales-comercializadores de la frutilla, que fue un grupo más reducido pero con una gran capacidad de gestión y control de la cadena productiva. También se dividió en dos grupos, uno mayoritario encabezado por los rostros del capital extranjero, que impulsó y dominó este cultivo, y otro pequeño, de capitalistas nacionales/regionales que lograron amasar la riqueza suficiente para arriesgarla en la competencia con los industriales extranjeros, sin embargo, la relación de estos últimos con los primeros fue de total subordinación por el control que el capital extranjero tenía del uso de la tecnología, de los canales de comercialización para el abastecimiento de insumos y para la exportación de la frutilla, ya fuera en fresco o procesada, además del control total del mercado

por parte de estos industriales extranjeros, que incluso, durante mediados de los años de 1970, como veremos más adelante, dieron cuenta de su capacidad política al imponer un programa de ordenamiento del cultivo, industrialización y comercialización de la frutilla como política pública nacional, tal como lo expone Feder (1981) en su “Imperialismo Fresa”.

En los diversos estudios que existen sobre la producción fresera e industrialización de la frutilla en este valle se destaca que la viabilidad de los capitales para instalarse en esta zona fue, entre otras cosas, por las condiciones climáticas, productivas, trayectoria productiva, facilidades institucionales, disponibilidad de agua, mano de obra barata y abundante, y las altas ganancias, entre otras variables.

Sin embargo se pierde de vista que uno de los elementos que volvió a este proceso de acumulación capitalista en uno de los más exitosos de la época y que se sostiene hasta la fecha, es el relacionado con la explotación de fuerza de trabajo.

Éste se fundamentó, como lo observamos, en la introducción de la fuerza de trabajo femenina al mercado laboral, como una pieza clave a las necesidades productivas. Bajos salarios, alta flexibilidad laboral, mecanismos de sobreexplotación sin una contra respuesta evidente, y un control de esta fuerza de trabajo que se ubicó entre el despotismo del capital y el despotismo de género dominado por el varón que, siendo fuerza de trabajo empleada en la

misma actividad, servía como mecanismo adicional de control de la fuerza de trabajo femenina.

De este estrujamiento sin medida de un importante sector de la fuerza de trabajo para este capital fresero se extrajo el plusproducto que dio vida a uno de los procesos de acumulación de capital en el entorno rural más exitosos de la época a nivel estatal y nacional.

El reparto de este producto obedeció al proyecto económico dominante durante esa época, que fue el representado por el capital industrial-comercial, controlado básicamente por el capital extranjero, aunque, en menor medida y casi al final del periodo, también contó con la participación de capital nacional.

Estos primeros dos capitales, el extranjero y el nacional en sus fases industrial y comercial, propiciaron la extensión del cultivo de la fresa en el valle a partir de la agricultura por contrato, que a su vez incrementó los rendimientos vía la concentración de las tierras. Y que fue eliminando la influencia de la renta en la transferencia obligada hacia el sector agrícola por contar con este recurso limitado en su base productiva: la tierra; que cuya renta también era controlada vía contratos de dotación de producto con el establecimiento de un precio determinado, incluso antes de que se comenzara a plantar la fresa.

Adicionalmente, en este proyecto dominante se propició la anarquía en la producción fresera, independientemente de los laxos mecanismos de control de la producción que se intentó imponer desde el sector público, vía la expedición de permisos de siembra avalados por el Comité Directivo Agrícola de Zamora,

que constantemente fueron violados por los industriales con la promoción del cultivo en áreas mayores.

El resultado constante fue un abarrotamiento del mercado local de la fresa y un consecuente desplome del precio que favoreció la transferencia de mayor parte del producto de valor generado en la agricultura hacia la industria por la construcción artificial de una reducción del costo de la materia prima de las empacadoras y congeladoras.

Este mecanismo de reducción del precio tuvo serias repercusiones en este periodo, que dieron al traste con la gran crisis productiva de 1971 y que cerró este mismo periodo con la necesidad de un cambio en la supremacía de dicho proyecto.

Otro de los elementos de este proyecto fue la monopolización, por parte del capital extranjero, de los canales de comercialización de la frutilla, lo que reportaba, en última instancia, una mayor concentración del producto estrujado a las trabajadoras y trabajadores de la fresa para el sector de los industriales y comercializadores, y en particular, a los de origen extranjero.

Así, con base en este proyecto económico sostenido durante prácticamente dos décadas, la mayor parte del producto se quedó en manos del capital extranjero, primero en su fase industrial-comercial y luego en la agrícola, que también llegó a dominar; el segundo sujeto en importancia en el control del producto fue el industrial nacional.

Posteriormente, en la fase agrícola, los productores que tenían mayor relación con las empacadoras y congeladoras, vía la agricultura por contrato, y que a su vez concentraron la tierra en pocas manos, fueron los terceros en el orden del reparto del producto, que estaban a expensas de lo que prácticamente decidiera dejar el industrial-broker, parte que no fue despreciable si se nota que desde la agricultura se amasaron fuertes sumas de dinero que posteriormente sirvieron de base para la incursión en la inversión industrial de este mismo negocio. En un cuarto término se encuentran los pequeños productores, con rendimientos bajos y sin capacidad suficiente de ampliar su producción por la falta de capitales para obtener el paquete tecnológico de punta y que también estaban excluidos del financiamiento público y privado por sus pequeños rendimientos y poco control de tierra.

En último término están los trabajadores quienes reciben parte del producto a través del salario. Cabe recordar que el salario es parte del producto generado por el trabajador durante el proceso productivo y su transformación en capital es el producto que viene a conformar el capital variable (Marx, 2001).

En este sentido, la última parte del producto que se generó de esta producción se la quedaron los trabajadores, pero también con una estratificación a su interior, donde los varones fueron beneficiados, individualmente, con una mayor retribución por su condición de género y sus relativamente mejores condiciones laborales. En el caso de la fuerza de trabajo femenina, ésta fue la que menor parte del producto generado se llevó, esto por la baja retribución salarial y la

exposición a un constante esquema de flexibilización laboral, que sobra decir, se basó en una fuerte estacionalidad laboral.

III.4. La fresa del Valle Zamorano y la dinámica agroalimentaria mundial

La “revolución verde” es un ejemplo claro de la característica del sistema agroalimentario mundial durante el fordismo, que se basó en la extensión de los sistemas de monocultivo con un paquete tecnológico determinado, fuertemente integrado por el uso de maquinaria y diversos derivados químicos como fertilizantes, insecticidas y herbicidas.

Se trató del mayor esfuerzo de subsumir a la agricultura a la imagen y semejanza del proceso fordista-taylorista de la industria, tratando de controlar la naturaleza y las eventualidades de ésta a través del desarrollo de la ciencia aplicada a la agricultura, con el objetivo de la producción en masa y estandarizada de productos agropecuarios para satisfacción de la demanda mundial de alimentos, pero además, y como fin último, la estabilización de la tasa de ganancia a través de los incrementos de los niveles de productividad que guardaba en su seno el régimen fordista para el sector agroalimentario.

Esta estrategia, que comenzó a inicios de los años 40 del siglo pasado en México, se extendió durante las siguientes tres décadas por todo el mundo, en particular, en las zonas del llamado Tercer Mundo, con la justificación de atacar los problemas del hambre. Sin embargo, se trató de un proceso de dominación y de imposición de un modelo agrícola de desarrollo para las economías subdesarrolladas, que Feder (1981) nombra como un imperialismo agrícola.

Este se caracteriza por un conjunto de mecanismos que generan una mayor dependencia de los polos subdesarrollados a los desarrollados.

Se trató no solamente del dominio de los países desarrollados sobre los subdesarrollados, sino también del proceso de desarrollo del dominio de la industria sobre la agricultura, para que ésta última se adecuara a las exigencias de acumulación y circulación de capital de la primera.

A la par de este proceso e incluyéndolo, se encuentra la dinámica mundial particular del sector agroalimentario, que Freedman y McMichael (1989) caracterizan como el régimen alimentario intensivo, el cual consistió, primero, en una hegemonía de los capitales estadounidenses, y de Estados Unidos como nación, en la producción alimentaria, con un dominio en la dotación de cereales, carnes y alimentos duraderos al resto del mundo y dentro de sus fronteras nacionales, a través de mecanismos que se extendían fuera de sus fronteras a partir de la reestructuración transnacional de los sectores agroalimentarios.

Esta reestructuración transnacional, característica fundamental del régimen alimentario, consistió en la deslocalización de las cadenas agroalimentarias fuera de las fronteras nacionales y en la conformación de grandes complejos agroalimentarios que controlaban toda la cadena, incluso si estuviera esparcida en varias partes del mundo.

Lo anterior fue una característica casi exclusiva de capitales norteamericanos, los que tuvieron la hegemonía política y económica a nivel global luego de la

Segunda Guerra Mundial, y que determinaron un fuerte cambio en los patrones de abastecimiento de alimentos a nivel mundial.

Aunque se contó con una tendencia a la producción mayoritaria de productos de consumo duradero y a la transformación de los productos agrícolas en insumos industriales, que poco a poco fue borrando las fronteras entre estos dos sectores económicos, se mantuvo la exportación/importación de productos frescos, aunque en menor medida.

Estos elementos colocan a lo ocurrido en Valle Zamorano durante la primera etapa de acumulación del capital fresero, de una manera fiel, dentro de la dinámica mundial de producción, transformación y abasto de alimentos.

Observamos como la reestructuración transnacional de los capitales agroalimentarios tiene vida en la región zamorana, luego de agotar los recursos de la región guanajuatense de Irapuato, y esto en plena fase de fortalecimiento de los complejos industriales de producción de alimentos de consumo duradero a nivel mundial.

Es notable cómo la fresa zamorana juega un papel clave en esta lógica mundial alimentaria, satisfaciendo, con menores costos relativos, la demanda incrementada de fresa en la ventana de invierno en los Estados Unidos.

Esta relación de causalidad provocó una transformación dentro de la región zamorana, que la consolidó como una región fresera, y que le impuso una dinámica propia de organización y extracción de beneficios que tuvo los efectos mencionados a lo largo de este capítulo.

Fue un proceso de deslocalización de capitales alimentarios, dedicados a la industrialización y comercialización de la fresa el que se presentó durante los primeros años de la década de los 50 y en el transcurso de los sesentas, excepto por lo que tiene que ver con la comercialización, eslabón que se extendió hasta tierras zamoranas pero que dejó su centro de operaciones en Estados Unidos, particularmente en el estado de Texas, punto de partida de la distribución de la fresa zamorana a lo largo y ancho de ese país.

No obstante, esta lógica que guardó el sector alimentario mundial y sus efectos sobre la región del Valle Zamorano, tomó también matices propios derivados de la dinámica regional.

Entre estos efectos se destaca la tendencia a la organización de los capitalistas nacionales dentro del sector agrícola para impedir que la mayor parte del producto generado se traslade al eslabón transnacional y los comienzos de la incursión del capital nacional en la industria dominada netamente por el capital extranjero, que poco a poco sería relegado al canal de la comercialización, el cual, hasta la fecha, es controlado por el capital transnacional, que además ha sido el pivote para dominar el resto de la cadena productiva de la fresa.

Este periodo cierra con una crisis regional en la producción de fresa, que además se da en la antesala de la transformación del propio régimen alimentario emanado del fordismo, que también entra en crisis.

Capítulo IV. Segunda fase acumulación: Crisis del modelo intensivo y la reestructuración regional (1972-1990)

Esta nueva fase a presentar e interpretar cuenta con varios elementos que nos de la fase anterior que continúan presentes. Al mismo tiempo estos elementos generaron procesos contradictorios que significaron su desgaste y empujaron a la instalación de una nueva organización de la producción y del trabajo que repercutieron en una nueva tendencia al reparto del producto.

Así, por ejemplo, observaremos cómo la exacerbación de un modelo intensivo no fue compatible con la disponibilidad y la capacidad de la región para sostenerlo.

Al momento que sus “creadores” impulsaron este modelo, dieron pie a la creación de un nuevo grupo social que modificó y sostuvo los avances de la fase anterior: los productores agrícolas, principalmente ejidatarios, que cargaron sobre sí el sostén de un modelo en decadencia y el proceso de reestructuración espacio-temporal de esta fase, prácticamente de transición.

No obstante, el peso real de la generación de riqueza la sostuvo el sector de la fuerza trabajo, principalmente de rostro femenino, que fue la base que continuó con el impulso de la acumulación fresera en el Valle Zamorano y que sufrió los embates de una lucha intra capitalista por el reparto del producto social.

IV.1. El ciclo 1970-1971. La primera gran crisis fresera

Nos encontramos en un punto de quiebre de la producción fresera, que durante cerca de dos décadas se instaló y creció de manera descontrolada y acelerada

en cuanto a superficie sembrada.Ésta estuvo motivada, por un lado, por las demandas de exportación hacia los Estados Unidos, y por el otro, por el desorden propiciado por los industriales y comercializadores para generar momentos de sobreproducción y rebajar el precio de la fruta, de su materia prima.

Para 1952, como se mencionó líneas arriba, según las primeras referencias encontradas en varios autores (Salinas, 1992; Fernández 1993; Sánchez, 2008), el cultivo comenzó tímidamente en pequeñas extensiones que no rebasaban las 5 hectáreas y casi 2 décadas después, se contabilizaron 4 mil hectáreas en el valle.

Así, observamos un cita de Fernández (1993) que indica que para los ciclos⁷ 1969-1970 y 1970-1971 se sembraron, oficialmente, según reza en las estadísticas del DR, 2 mil 769 y 2 mil 427 hectáreas, respectivamente, no obstante, en ambos años, la prensa dio a conocer que, a pesar de las restricciones de siembra, las hectáreas involucradas en la producción de fresa ascendieron a unas 4 mil hectáreas en ambos ciclos.

Si se contempla un rendimiento de 11 toneladas de fresa por hectárea para 1971, según cifras del DR, y ese año se reportó una producción de 26 mil 665.7 toneladas con las 2 mil 427 hectáreas plantadas, una extensión de 4 mil hectáreas reportó, realmente, una cantidad de 44 mil toneladas, es decir, un

⁷ Con ligeras variaciones en los 60 años de cultivo de la fresa, y que se explicarán el capítulo siguiente, regularmente el ciclo de este cultivo comienza entre los meses de junio y julio para iniciar la cosecha entre los meses de octubre y noviembre. A partir de este último mes arranca el mejor momento del cultivo en cuanto a la calidad del fruto, que declina a principios de febrero y termina, con los frutos más pequeños y de menor calidad para el mercado internacional, alrededor de los meses de marzo y abril.

aproximado de 17 mil 334.3 toneladas más que las que registraron las dependencias gubernamentales y que entraron al juego de la oferta y la demanda en la región.

Por otro lado, durante la década de 1960, en pleno “boom fresero”, se instalaron prácticamente una docena de empresas transformadoras de la fruta, las llamadas congeladoras y empacadoras de la frutilla que estaban en manos, casi en su totalidad, de capital estadounidense, o que por lo menos contaban con una fuerte dependencia hacia el capital extranjero dada su incapacidad de comercializar su producción hacia el vecino país del norte por sí mismas, lo que las hizo depender en su totalidad de las industrias propiedad de extranjeros para colocar su producto en los Estados Unidos.

Adicionalmente, es de recordar, como se mencionó en el capítulo anterior, el dominio que ostentó el capital extranjero en este periodo y la prevalencia de su proyecto económico, que se basaba en la libertad de producción del cultivo de fresa y en el monopolio de la comercialización de la frutilla, principalmente, por lo que se oponía a cualquier tipo de regulación.

Con estos primeros elementos observamos, en primera instancia, un proceso descontrolado de producción, superior y casi al doble de lo que, para esos ciclos, se determinó sembrar por el Comité Directivo Agrícola de Zamora, un órgano de planeación del distrito que sólo se encargaba de la distribución del agua disponible para el ciclo agrícola, sin algún otro elemento para generar un

control suficiente del tipo de cultivos y su extensión a sembrar en cada año⁸ (Ibíd.).

Por un lado observamos que este descontrol en la producción agrícola durante el “boom fresero” y sus repercusiones al iniciar la década de 1970 se explican por las motivaciones para cultivar cada vez más esta frutilla que, además de los altos niveles de ganancia, provenían de la demanda artificial provocada por las plantas industriales, conforme al proyecto económico de los integrantes de la ARCEM, quienes impulsaron la agricultura por contrato por más de una década y contando, como uno de sus sustentos, con grandes plantas procesadoras que trabajaban a un sexto de su capacidad y con un conocimiento certero de los niveles de importación y de stocks de fresa en los Estados Unidos (Feder, 1981).

Contar con la capacidad de contratar una importante superficie de fresa en el valle, con un parque industrial sobrado para las necesidades de la región, en tanto que por otro lado, tener el control en cuanto al dictado de los implementos a utilizar del paquete tecnológico y con un conocimiento más certero de los movimientos del mercado de la fresa en Estados Unidos, les permitió a los industriales buscar los mecanismos suficientes para “administrar” el caos previsible en la plantación de la frutilla.

Esta siembra caótica tuvo siempre como resultado un traslado de mayor plusvalor hacia los industriales, ya que el abarrotamiento del mercado regional

⁸ Este comité estaba integrado por productores ejidatarios y de propiedad privada, además de funcionarios del DR, en aquel entonces, adscritos a la Secretaría de Recursos Hidráulicos (SRH)

de fresa provocó constantemente una reducción del precio de la frutilla y un consecuente abaratamiento de la materia prima para los industriales, es decir, se convirtió en una fuente de transferencias del sector agrícola al industrial.

Ese caos administrado dio al traste en los primeros días de 1971 por una sencilla razón que no controlaron los industriales-comercializadores: el incremento de la producción de fresa en los Estados Unidos y la posterior reducción de su precio en el mercado internacional, como lo explica Feder (1981), que finalmente trajo consigo una reducción importante del precio pagado a las importaciones de fresa mexicana en el vecino país.

Los dólares que se pagaron por tonelada de esta frutilla en fresco bajaron de 340.3 dólares por tonelada a 333.3 dólares, es decir, hubo una reducción del 2.06 por ciento en el precio; sin embargo, el precio de la tonelada de fresa congelada pasó de los 284.8 dólares a los 205, es decir, el precio se desplomó en 28.02 por ciento (Ibíd.)⁹.

Durante las décadas de 1960 y 1970 prevaleció la exportación de frutilla congelada sobre la fruta fresca a una razón de 3 a 1 aproximadamente, por lo que la caída más aguda en el precio de la fresa congelada tuvo una mayor repercusión en la estabilidad del sector agrícola, que en gran parte vendía su producción como materia prima para la industria.

⁹ Tasas de crecimiento calculadas a partir de las cifras tomadas de la obra de Feder (1981) El imperialismo fresa.

El golpe para los productores agrícolas fue tan demoledor que, según la investigación de Fernández (1993), para ese año una buena parte de los agricultores declararon que el cultivo les resultó incosteable en ese ciclo y destruyeron buena parte de su frutilla.

En el caso de la industria, bajó a menos de un tercio su nivel de operación. Adicionalmente el gobierno estatal también le entró al quite y redujo en 50 por ciento las tarifas de cobro de impuestos a la actividad fresera, en tanto que la CONAFRESA, también dejó de cobrar la cuota de sostenimiento de este órgano, que recibía un centavo por kilo de fresa comercializado que se resolvió que fuera asumido por los industriales, además de que se detuvo también el cobro de agua en el DR (Fernández, 1993).

En este punto es necesario hacer varias aclaraciones en cuanto al reflejo de conflicto social, de clases y legal que existen de este movimiento de mercancías y precios en torno al cultivo, industrialización y comercialización de la fresa, que incluso dio origen a varios estudios que revaloraron la condición conflictiva de este negocio en la región.

Primero, una característica agronómica particular del cultivo de la fresa. Al terminar un ciclo productivo el terreno cultivado con esta frutilla debe dejarse descansar un año¹⁰; en términos del negocio pujante y de las altas ganancias, esto se convirtió en una barrera si se toma en cuenta el tipo de propiedad de la tierra, es decir, un ejidatario o un propietario privado del terreno, con una

¹⁰ Es de destacar que a partir durante la última década que se analiza en esta investigación, algunos productores ya dejan la fresa plantada hasta dos ciclos productivos, no obstante, la calidad y el precio de la fresa se reducen considerablemente en relación al resto de productores (Garibay Villalobos, 2013).

cantidad determinada de hectáreas no podía, legalmente, sostener una producción continua de fresa sin contar con una reserva de tierra adicional para evitar grandes caídas en productividad al no seguir las recomendaciones que impone la naturaleza agrobiológica del cultivo, por tanto, los cruces entre las características agronómicas y la demanda de la frutilla, propiciaron un fenómeno ilegal de rentismo.

Ilegal fue porque hasta 1992 se modificó el Artículo 27 constitucional, que permitió la creación de un mercado tierras. El fenómeno del rentismo se dio con el uso de ejidatarios prestanombres, que además se articuló con una presión de varios elementos para fomentar la concentración del control de tierras en pocas manos; uno de estos fue el financiamiento, que sólo era entregado por la banca, privada o pública, a propietarios privados de la tierra o a productores ejidatarios que tuvieran la capacidad de controlar grandes extensiones de terreno, aunque fuera ilegalmente. Un elemento más fue el control a discreción del recurso hídrico, que también era “suministrado” por los mismos sujetos que contaban con el mayor control económico y político de la región. Tierras disponibles, de buena calidad, con suficiente agua, fueron los recursos naturales que controlaron los productores de mayor poder económico y que a su vez, provocaron una concentración de tierras.

Segundo, el cultivo de la fresa provino del fomento que provocó el capital extranjero, específicamente estadounidense, para beneficiarse de un negocio rentable por la demanda de esta fruta en Estados Unidos, los bajos costos relativos de producción en la región zamorana, y las laxas normas a seguir en

territorio mexicano. Es evidente este último punto con el fenómeno rentista, legalmente prohibido y sin ningún efecto de procuración de justicia evidente ante estos hechos por parte del Estado.

Por otro lado, es de señalar que entre las décadas de 1960 y 1970, las inversiones de capital norteamericano en el extranjero, en particular en México, reportaron una ganancia promedio del 16.7 por ciento del producto generado, contra el 11.5 por ciento que registró esta actividad dentro del territorio estadounidense (Aranda & Arizpe, 1989).

En este mismo punto no se debe perder de vista que el cultivo de la fresa tenía el objetivo primordial de la exportación, sin embargo, también debe de notarse el desarrollo del transporte en esa época, que no permitió que se realizara una exportación masiva de fruta fresca al contrario de lo que ocurrió con la frutilla que pasó por un proceso industrial.

El modelo alimentario, además, tendió a la industrialización de todos los alimentos, lo que aumentó la vida de anaquel de las mercancías agropecuarias y sus posibilidades de transportación a largas distancias. Así, la producción de fresa el valle, en su mayoría, debía ser tratada bajo un proceso industrial, ya sea de limpieza y congelamiento o de limpieza, congelamiento, azucarado y empacado, en función al consumidor meta, ya fuera uno final u otra industria que utilizara como materia prima la fresa procesada.

Así, la tecnología, el modelo de industrialización de alimentos (principalmente carnes, frutas y verduras) y la experiencia de operación de plantas industriales

de este tipo, era particularmente estadounidense, por lo que todas las plantas industriales eran propiedad de capital extranjero, independientemente de que la legislación¹¹ lo impidiera, pues también se conoce de la participación de un importante número de prestanombres, como lo comprueban varios autores (Aranda & Arizpe, 1989; Salinas, 1992; Fernández, 1993).

Adicionalmente, la comercialización se realizó, en un principio, únicamente a través de los canales de los industriales, que a su vez, jugaban el papel de los llamados “brokers” de la fresa para internar el producto del Valle Zamorano en los Estados Unidos.

Y tercero, la relación entre ambos grupos, agricultores (privados y ejidales) e industriales (extranjeros y nacionales), para la obtención de mayores masas de ganancia fue sumamente conflictiva y el rendimiento económico que obtuvo cada bando tendió a la creación y fortalecimiento de grupos de poder económico y político, que al momento de esta crisis levantaron la mano y se hicieron evidentemente presentes en esta historia de la fresa en el Valle Zamorano.

Un primer grupo preponderante integró a los industriales y brokers, instituidos bajo la ARCEM; sin embargo, su capacidad de dominio de la industrialización de la fresa y su comercialización comenzó a debilitarse, aunque un mínimo, con el amasamiento de riqueza de algunos ejidatarios que, en conjunto con apoyos federales, comenzaron a instalar plantas congeladoras de fresa.

¹¹ También en la legislación nacional sobre sociedades anónimas se establecía que debía prevalecer, por lo menos con el 51 por ciento del capital, la participación nacional en cualquier sociedad.

Dentro de los industriales comenzó a formarse un incipiente grupo de nacionales con inversiones importantes en la industria fresera.

Otro grupo preponderante fue el de los agricultores privados, o con propiedad privada de la tierra, que en general tendió a concentrar el control sobre el uso de las tierras del valle y que tuvo una estrecha relación con los industriales y brokers, a quienes siguieron en su proyecto económico. Un grupo más pequeño, pero considerable para la toma de posturas políticas y económicas en la región fue el de los agricultores “libres”, que no estaban dentro de alguna organización de ejidatarios ni de agricultores y eran quienes regularmente violaban los acuerdos de planeación de fresa, grupo auspiciado por los industriales o en acuerdo con ellos para la compra de sus cosechas.

Un grupo más, que tomó un carácter de peso para la región, fue el de los agricultores organizados, en particular bajo la unión de las diversas asociaciones locales que se instituyeron en la URPFHVZ, que fueron principalmente ejidatarios que comenzaron a tomar un poder económico y político conforme avanzaron los ciclos de producción, venta y distribución de la fresa.

Es necesario realizar aquí una acotación. No existe más diferencia en cuanto a las relaciones de producción entre los industriales y los ejidatarios inmersos en el negocio fresero. Ambos grupos, a los que se adicionan los agricultores que tenían una propiedad privada sobre la tierra, sostienen relaciones capitalistas de producción, y sólo los diferencia la propiedad que tienen sobre la tierra que

poseen. En tanto, todos los sujetos o grupos sociales identificados líneas arriba, conforman la representación capitalista del valle en relación a la mercancía fresa; son la fracción capitalista, la burguesía local, la burguesía fresera.

Un último gran grupo, el de la fuerza de trabajo, lo conformaron todos los obreros de la fresa: jornaleros y jornaleras, y trabajadores y trabajadoras de la industria fresera; quienes tienen una participación silenciosa en los conflictos por el reparto del producto generado, pero una participación escandalosa en cuanto a la generación del producto fresero.

Con estas acotaciones podemos ya darle forma a una estructura social de conflictos, de lucha por la repartición del producto generado y que llevó a una primera crisis que evidenció el agotamiento de una primera fase de acumulación de capital a partir de esta roja frutilla.

La pugna principal fue entre los dos sectores preponderantes y organizados de la región: los industriales de la ARCEM y los ejidatarios de la URPFHVZ.

Una década después de instalado el cultivo en la región hubo el primer conflicto de baja en el precio del producto, esto entre los años de 1963 y 1964 (Feder, 1981; Salinas, 1992; Fernández, 1993) con una sobreproducción que hizo reducir el precio y principalmente golpeó al sector agrícola, como siguió sucediendo años posteriores, y entre esos años se realizó el primer intento, por parte de ejidatarios de planificar el cultivo, lo cual no se logró en el transcurso de la década de 1960.

Mientras los industriales propiciaron el crecimiento caótico de la producción de fresa, alentando por un lado a los ejidatarios organizados y por otro lado a los agricultores “libres”, cada ciclo se suscitó una lucha por el precio de la frutilla en los periodos pico de la producción (noviembre-febrero).

No obstante, la URPFHVZ fue ganando terreno en su gestión con los niveles de gobierno y sus representantes acomodaron espacios a su favor en los distintos órganos de control de los recursos naturales y productivos: el Comité Directivo Agrícola de Zamora, el comité directivo del DR, la CONAFRESA y las representaciones de la Secretaría de Agricultura y Ganadería (SAG) y de SRH.

Como explican varios autores, se establecieron límites a la producción fresera que, cabe mencionar, se concentraba en los estados de Guanajuato y Michoacán, por lo que la política agrícola nacional de la fresa se definió en esos lugares, particularmente con más peso en Michoacán, que para finales de la década de los 70 se convirtió en el estado con mayor producción y exportación de ese producto, desplazando a Guanajuato y superior todavía a regiones de otros estados que comenzaban a incursionar en el cultivo de la fresa.

Empero, la política de control de la producción no se respetó. El fenómeno que se buscó evitar con esta estrategia finalmente se presentó un lustro después; una caída abrupta del precio por el abarrotamiento del mercado de fresa y una crisis de sobreproducción que se hizo presente a partir del ciclo 1970-1971.

La caída internacional del precio de la fresa, provocado por el abarrotamiento del mercado que generaron las fábricas de industriales y brokers, además del

alto rendimiento de la producción fresera estadounidense, se salió más de control y puso en evidencia el desorden en la producción y transformación de la fresa zamorana.

Esta caída del precio tuvo efectos negativos en ambas trincheras de producción capitalista, tanto en el eslabón agrícola como en el industrial, por lo que luego de la crisis de 1971, industriales y productores agrícolas apoyaron la iniciativa de control de superficies plantadas con fresa. Aunque posteriormente, ambos grupos no lo respetaron y continuaron promoviendo el caos vía la continuación del modelo intensivo de producción.

Y es que la razón era evidente: apoyar un proceso de control de cultivos implicaba perder el poder de disminuir los costos de producción abaratando el precio de la materia prima por la vía de la sobreproducción.

Así, los desacuerdos en el control de la fresa continuaron y en 1975 volvió a presentarse esta situación con un carácter más agudo y con ciertas características que evidenciaron una mayor confrontación entre estos grupos organizados. Esto marcó el comienzo de una lucha álgida que caracterizó a la mayor parte de este periodo de transición en el proyecto económico.

En el ciclo 1974-1975 se permitió el cultivo de aproximadamente 2 mil 100 hectáreas. Aunque el área permitida otra vez se rebasó por los grupos de productores ocurrió un hecho particular: en la frontera con Estados Unidos se detuvieron varias toneladas de fresa mexicana, particularmente zamorana, por la presencia de restos de productos químicos prohibidos por el Departamento

de Agricultura de los Estados Unidos, lo que desplomó la industria y la producción agrícola de fresa en la región de estudio dado que el producto fue incautado y desechado sin alguna retribución para industriales o productores agrícolas.

Resalta que la utilización y la forma de aplicación de un paquete tecnológico se instrumentó a partir de las recomendaciones de los propios industriales y brokers, que eran en su mayoría estadounidenses y que a su vez, también contaban con la experiencia productiva en el país vecino y que por tanto, conocían la norma de exportación al pie de la letra.

Tanto Fernández (1993) como Feder (1981), sospecharon una revancha de los industriales en contra de los ejidatarios, principalmente por comenzar a ganar espacios en las diversas instancias administrativas locales para controlar la entrega de permisos de siembra, quienes comenzaron a tener más peso luego de la primera gran crisis de sobreproducción y que significó un avance en la lucha por el reparto del producto.

Un dato adicional puede ayudar a confirmar esta sospecha: el gobierno federal lanza el programa de mexicanización de la industria en la región a partir de 1974, que comenzó a restar poder a los industriales extranjeros y a abrir la presencia de nacionales, sobre todo del sector ejidal, en la participación de la transformación de la fresa para su venta en los Estados Unidos. Como un adelanto a este proceso de reestructuración se observa que el capital extranjero comenzó a replegarse al sector de la comercialización.

Finalmente, esa última crisis de la década reportó una caída del 6 por ciento en precio pagado a la fresa congelada y un aumento del 17.7 por ciento a exportada en fresco (Ibíd.).

En cuanto a la producción, el ciclo de 1974-1975 cayó un 50 por ciento respecto a un ciclo anterior, pues se pasó de las 48 mil 958 toneladas a las 24 mil 395.3, según datos oficiales para el DR 061 de Zamora.

IV.2. Reestructuración fresera en el Valle Zamorano

Ante este proceso de crisis, retomaré en particular cómo sucedió y cuáles fueron sus efectos en los distintos eslabones de acumulación de capital a partir de la fresa, además del papel que jugaron la fuerza de trabajo en este proceso que, cabe adelantar, fue fundamental para otorgar el producto suficiente que comenzó a repartirse entre más actores.

IV.2.1. Fortalecimiento del capital agrícola local

Luego de la primera crisis de la fresa en el Valle Zamorano (1970/1971), de la cual ya tratamos de revelar sus causas líneas arriba, observamos que es la antesala, la primera llamada, a un proceso de reestructuración de la acumulación de capital en la región, que no implicó solamente el cambio en el grupo dirigente que controló la mayor parte del producto generado, sino también el cambio en los medios para obtener ese producto vía la mayor explotación de fuerza de trabajo, que expondré más adelante.

En esta lucha por el producto fresero y con el acuerdo tácito de cómo expoliar más trabajo de la base del proceso de producción, es decir, del conjunto de la

fuerza de trabajo, tanto en el espacio propiamente agrícola como en el industrial salió triunfante un grupo: el de los ejidatarios.

En el año de 1971, la producción nacional de fresa se concentraba en los estados de Michoacán y Guanajuato, y en particular en las regiones de Zamora e Irapuato, respectivamente, pues para ese año se habían autorizado 4 mil hectáreas de la frutilla a nivel nacional, 2100 de ellas en el primero estado y 1 mil 900 en el segundo (Fernández), lo que muestra el poder que, política y económicamente, comenzaron a ostentar los productores agrícolas, dado que se eliminó casi por completo la participación de otras entidades en esta producción.

Cuadro IV.1. Participación de los estados en la producción fresera mexicana en 1971

	Hectáreas cultivadas	Porcentaje respecto al total nacional
Nacional	4000	100.0%
Michoacán	2100	52.5%
Guanajuato	1900	47.5%

Fuente: Elaborado con base en datos expuestos por Fernández (1993)

Luego del periodo de la primera crisis, una demanda de los agricultores comienza a tomar fuerza, principalmente por la participación de inversionistas e intermediarios (Feder, 1981) en la presión hacia el gobierno federal para hacer efectivo el control de cuotas de siembra y reducir el número de hectáreas plantadas de fresa. La razón que se arguye del apoyo de una iniciativa de ejidatarios por parte del sector dominante, que eran los industriales y

comercializadores, fue el hecho de que también obtuvieron impactos significativos por la caída abrupta del precio de la fresa a nivel internacional.

Es así que a partir de ese año comienza a practicarse, aunque con sus claroscuros, la planeación de la superficie a utilizar para este cultivo en cada ciclo y el efecto inmediato fue un proceso de desconcentración de las tierras en pocas manos. Fernández (1993) revela en su estudio que para esas fechas una nueva clasificación de grandes productores podía realizarse tomando como referencia a aquellos que controlaran más de 50 hectáreas, a diferencia de las cerca de 600 hectáreas que llegaron a controlar, individualmente, algunos productores antes de la crisis. De esta forma, los medianos productores controlaban entre 10 y 50 hectáreas y los pequeños, menos de 10. Es de señalar que según lo que se estableció por la CONAFRESA para esos años, los permisos de siembra eran de 4 y hasta 12 hectáreas por productor.

Con este proceso coyuntural, el control de la tierra comenzó a desplazarse hacia más ejidatarios, lo que a su vez condujo a que más personas fueran parte de este festín de ganancias y que con el avance de los ciclos se fueran acumulando nuevas fortunas que, finalmente, se convirtieron en el factor de conformación de un grupo con cada vez más poder económico y de control de la acumulación fresera en la fase agrícola dentro del valle.

Así esta reestructuración, en la cual se observaron varias características, se identifica, por ejemplo, que a partir del año de 1971, tanto el rendimiento como la superficie sembrada tienden a bajar y se denota un estancamiento en la

productividad (Ibíd.), que se puede explicar por dos razones. Primero, conforme avanza el proyecto de los ejidatarios, el control de la superficie sembrada tiende a la oferta de menos hectáreas para evitar severas variaciones en el precio de la frutilla; segundo, el estancamiento de rendimiento se explica por la falta de cambio del paquete tecnológico que durante prácticamente 20 años se utilizó en la zona y que tuvo efectos negativos sobre la fertilidad de los suelos, además de que, en relación a la tecnología, era el capital extranjero el que dictaba el cambio, no obstante, este capital comenzó a replegarse por su falta de control en la “administración del caos” en la plantación y el avance del poder en el grupo de los ejidatarios.

En el mismo sentido, se observa que los claroscuros en la planificación del cultivo se evidencian en el reparto a discreción de los permisos de siembra y en la presencia de productores “libres” que eran contratados o “apalabrados” por los industriales para sostener las mismas prácticas que llevaron a la primera crisis.

Así, se tiene la referencia de que para el ciclo de 1973-1974 se otorgaron permisos para sembrar 2mil 704 hectáreas, sin embargo, se calculó que la superficie clandestina representó el 37 por ciento de la superficie autorizada (Feder, 1981; Fernández, 1993); además, solo el 10 por ciento de los permisos se entregaron para tierras ejidales a pesar de que el 87 por ciento de la propiedad agraria del valle es ejidal (Aranda & Arizpe, 1989) lo que evidencia la nutrida presencia de prestanombres.

Cuadro IV.2. Cantidad de ejidos del Valle Zamorano con superficie parcelada, extensión, uso agrícola y riego 2007

Municipio	Cantidad de ejidos con superficie parcelada	Extensión (Ha.)	Con uso agrícola (Ha.)	Con riego (Ha.)
Ixtlan	13	6099. 83	5362. 82	3115. 15
Jacona	4	1836. 03	1822. 03	1452. 77
Tangancícuaro	19	12987. 98	11809. 27	4156. 62
Zamora	26	12582. 62	12351. 03	10141. 92
Total	62	33506. 46	31345. 15	18866. 46

Fuente: Censo Ejidal 2007. Instituto Nacional de Estadística Geografía (INEGI)

Cuadro IV.3. Ejidatarios y posesionarios en el Valle Zamorano 2007

Municipio	Total	Ejidatarios	Posesionarios
Ixtlán	1 273	1 164	109
Jacona	397	353	44
Tangancícuaro	3 088	2 710	378
Zamora	3 198	2 315	883
SUMA	7 956	6 542	1 414

Fuente: Elaboración propia con datos del Censo Ejidal 2007

Estas características llevaron a que para el ciclo 1974-1975 se presentara otra crisis más, ahora más severa que la anterior, pero que evidenció aún más el agotamiento del modelo sostenido durante dos décadas, además, la presencia de los grupos regionales se hizo notar más dado que para 1974 la Comisión Nacional de la Fruta (CONAFRUT) de la SAG, lanzó el programa de mexicanización de la agroindustria.

Esto último llevó a un último intento del capital extranjero a mantener el poder absoluto en la producción y transformación de la fresa en la región, no obstante, debe no perderse de vista las condiciones en que se encuentra la correlación

de fuerzas en conjunto con las características de desgaste y estancamiento de la productividad del cultivo.

En 1975 se llevó a cabo una famosa reunión de los actores de este proceso de acumulación: el Primer Encuentro Internacional para la Comercialización de la Fresa Mexicana, celebrado el 17 y 18 de junio de ese año, y que fue comandado por la Asociación Norteamericana de Importadores de Fresa, una organización que, señaló Feder (1981) se creó poco antes de esta reunión, donde también estuvieron representantes del gobierno federal y de los productores.

No obstante, los resolutivos de esta reunión fueron los que establecieron esta asociación norteamericana, referentes a la cantidad, calidad y tipo de insumo para la industria, sus precios, los salarios de trabajadores en plantas y los servicios agrícolas a remunerar; los procesos de mercado, que incluían la determinación de los pagos a productores, los precios de servicios de mercado, transportación, manejo, empaque y almacenamiento; así como distribución del producto entre mayoristas, minoristas y consumidores, y los destinos de exportación. Además se determinaron las ganancias sobre inversiones de capital por uso de tecnologías agrícolas y su distribución a los beneficiarios (Ibíd.)

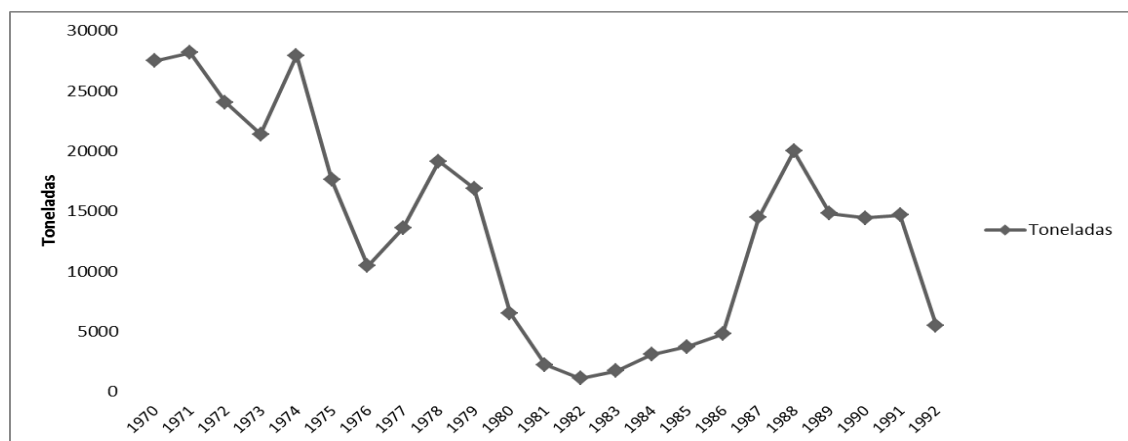
Fue así que durante el resto de la década de los setenta del siglo pasado, el control relativo de los inversionistas extranjeros se mantuvo sobre prácticamente toda la cadena productiva, pero continuó el fortalecimiento

ulterior del grupo de ejidatarios, que continuaban amasando ganancias y ocupando pequeños espacios que arrebataban al capital externo o que éste simplemente dejaba. Entre esto se tiene como ejemplo el programa de nacionalización de la industria o la caída de productividad, ambos que tuvieron un efecto negativo para el nivel de ganancia del capital externo.

Una nueva década se abre y los saldos hasta ese momento eran peculiarmente negativos para todo el negocio de la fresa, que por un lado abandonó de manera relativa el capital externo y pasaba al control del capital local.

Así, reportó Salinas (1992), se inició la década con crisis nacional, recesión del socio comercial, el agotamiento del modelo de la Revolución Verde, un evidente deterioro ecológico de la región con suelos y aguas contaminadas, una extensión de plagas, baja calidad de tierras y de productividad, entre otros resultados luego de 30 años de producción fresera en el valle. De esto derivó una caída en las exportaciones de fresa.

Gráfico 1. Exportaciones mexicanas de fresa 1970-1992.



Fuente: Elaborada con cifras de Faostat

La década también inicia con un triunfo más para los ejidatarios integrados en la URPFHVZ, pues en 1981 se logró establecer que esta unión sea el único canal (oficial) de comercialización de fresa, es decir, tanto industria como exportadores tenían que negociar con la unión la compra y producción de fresa en cada ciclo a partir de ese año. Se agregó a esto que varios ejidatarios también comenzaron a ocupar cargos dentro de la SAG, de la SRH y del DR, entre otras instancias de control de administrativo del cultivo y de la industria fresera.

Además los efectos de la planeación surtieron resultados a favor de los ejidatarios, pues para el ciclo 1980-1981 se autorizaron 2 mil hectáreas de fresa que se distribuyeron a poco más de 1 mil agricultores, a diferencia de las 2 mil 600 autorizadas y repartidas entre 600 productores en el ciclo de la primer gran crisis fresera (Fernández, 1993)

Con un contexto nacional e internacional de recesión y crisis, se cruzan dos elementos que son causa y efecto de la tendencia al retiro del capital externo y de las conquistas y ocupación de espacios vacíos por parte de los agricultores de la unión regional: la nacionalización de la industria y la ejidatarización agrícola.

Para estos años ya se puede hablar de un mayor control relativo de los ejidatarios o capitalistas locales en la acumulación del capital fresero, pues contaron con varios elementos a su favor para controlar el reparto del producto generado, y llegó a tal grado su control que incluso lograron, por un corto

periodo, exportar fresa directamente a Holanda y a Suecia (Garibay Villalobos, 2013).

Este último hecho es paradigmático para observar el control extraeconómico del capital extranjero, durante esos años, en el eslabón de la realización del producto, pues narró el actual presidente de la Unión Regional de freseros que para esos años se vivieron varios inconvenientes que finalmente evitaron que la exportación directa continuaran, y estos fueron, por ejemplo, que las aerolíneas cancelaron varios vuelos para la exportación de fresa sin razón evidente para realizar esa acción, lo que contribuyó a la pérdida de clientes europeos, a pesar de las gestiones que ante las aerolíneas realizaron desde el gobierno estatal.

El productor líder sospecha que la cancelación de vuelos estuvo relacionada con la influencia de los brokers para evitar que los ejidatarios de la unión regional ganaran espacios del mercado internacional. Durante la entrevista el productor concluyó: “nos quisimos poner contra Sansón a las patadas” (Ibíd.).

Aunque prácticamente toda la década el grupo de ejidatarios mantuvo el control de la producción agrícola, y a través de éste, del rendimiento en la industria, un hecho sangriento marcó esta década, y ocurrió en 1982, un año después de que la URPFHVZ monopolizara la comercialización de la frutilla.

Narró Fernández (1982) que durante el otoño de 1982 los ejidatarios de esta Unión Regional realizaron un control estricto de la superficie sembrada y sostuvieron una confrontación aguda con los llamados productores “libres” cuya presencia, cabe recordar, era fortalecida por los contratos realizados con los

industriales. Así, en esas fechas, los integrantes de la URPFHVZ localizaron una amplia extensión de cultivo “ilegal” de fresa en el municipio de Panindícuaro, vecino a la región del Valle Zamorano, el cual fueron a destruir un conjunto de ejidatarios, lo que resultó en un sangriento enfrentamiento que derivó en el asesinato de 9 integrantes de los agricultores zamoranos.

A este nivel directo de enfrentamiento por el reparto del producto generado de la acumulación fresera llegó el conflicto en ese valle, sin dejar de resaltar la participación velada de los industriales y comercializadores de fresa en la responsabilidad de estos hechos.

A partir de ese año, a pesar de ese acontecimiento, prevaleció con mayor fortaleza el proyecto de los ejidatarios de la URPFHVZ, sin embargo, se mantuvo su control relativo de la acumulación durante el proceso de agotamiento del modelo productivo. Es en este sentido que se estima que el capital extranjero dejó el espacio al capital local, representado por los ejidatarios, por varias razones, entre ellas, el debilitamiento del capital estadounidense por el periodo de crisis y recesiones que se vivió a nivel mundial entre 1970 y 1980, la caída constante de los rendimientos agrícolas, la falta de modernización, y el proceso de reestructuración mundial del sistema agroalimentario.

Adicionalmente, como mencionó Feder (1981), la dependencia tecnológica del capital local para la producción de fresa estaba totalmente establecida, desde los insumos hasta la maquinaria, pero además, el capital extranjero realmente

no se retiró del Valle Zamorano, sino que simplemente se replegó a la fase de la comercialización, donde no ha perdido su monopolio en prácticamente seis décadas.

IV.2.2. Reestructuración del capital industrial-comercial

La industria fresera en el Valle de Zamora, dominada por capital extranjero, que fungió al mismo tiempo dos papeles, ya que por un lado transformaba la frutilla y por el otro eran los brokers encargados de colocarla en el mercado estadounidense, recibió dos golpes certeros que obligaron su reestructuración. Uno de ellos fue desde el entorno internacional, derivado de la caída de la demanda de fresa, en particular congelada, desde los Estados Unidos que se debió al incremento de la producción en ese país y a los efectos ulteriores de la recesión mundial que se presentaría durante el primer lustro de la década de 1970; el otro de ellos fue un golpe nacional, con la puesta en marcha de un programa de mexicanización de la industria agrícola impulsada por la CONAFRUT a partir de 1974.

Así, se arrancó la década de los 70 del siglo pasado con la supremacía de los brokers-industriales en el control de la transformación y comercialización de la fresa, que fueron los mismos que impulsaron el cultivo y expansión de la fresa dos décadas antes.

La principal firma que controlaba el mercado fresero en esos años dentro de la región era la Griffin and Brand, con Othal Brand como socio mayoritario, quien fue el que se asoció con potentados agricultores zamoranos para instalar la

primer fábrica de transformación de fresa a finales de la década de 1950, además de que también llevó a cabo la asociación con agricultores para que se plantara fresa en importantes extensiones dentro del Valle (Feder, 1981; Fernández, 1982).

Es importante rescatar una referencia de la investigación de Feder (1981) sobre este personaje, el texano Othal Brand, y la relación que él ostentaba al exterior del Valle Zamorano con el objetivo de sentar las bases para explicar el desarrollo de estos “agronegocios” cuatro décadas después y la forma en que se actúa.

Explica Feder (Ibíd.) que Brand fue socio de Nelson Rockefeller, perteneciente a la familia que impulsó la Revolución Verde. La multinacional de la que era socio mayoritario estuvo relacionada con la Gulf Brand Chemical Corporation, que comercializaba el producto para lavar la fresa fresca antes de la exportación, producto sobre el cual tenía el monopolio. Además, Brand dominaba el negocio del melón mexicano y tenía fuertes vínculos con firmas alimentarias como Carnation, así como en los mercados de Estados Unidos y de Europa.

Adicionalmente, es de destacar que a partir de 1974, Othal Brand fue, durante 20 años, el alcalde de su ciudad natal, McAllen, en Texas, Estados Unidos; por lo que además de empresario agrícola destacado, se le reconoce como un importante político en el condado texano de Hidalgo, donde se encuentra el

actual centro distribuidor por excelencia de esta frutilla, ubicado en la ciudad de Hidalgo.

Este tipo de capital extranjero personificado era el que impulsó y dominó el cultivo de la fresa zamorana en el valle, que con la primera crisis recibió un leve golpe que se trasladó en su mayoría a los agricultores, a quienes repercutió más el bajo precio de la fresa del año 1971.

Sin embargo, dos procesos ocurrieron en esas fechas, que destacan por separado Feder (1981) y Salinas (1992) y que ayudan a explicar cómo este tipo de capitales se fueron replegando hacia otras esferas.

Por un lado, a partir de sus tesis de la dependencia imperialista, Feder preveía una salida paulatina de los capitales extranjeros de este sector agroindustrial para liberar recursos e invertir en otras áreas, económicas y geográficas, posibilidad real que existió si observamos el caso de los negocios ostentados por uno de los principales brokers del valle.

Sin embargo, la dependencia no quedaba rota dada la alta demanda de ese cultivo de surtir el mercado norteamericano y la demanda de productores agrícolas respecto de insumos productivos provenientes de los Estados Unidos. Es decir, se enviaron fresas y se trajeron insumos agrícolas e industriales, todo con la intermediación de los “dueños” de los canales de comercialización.

Tal vez poco más de una década de instalada una industria con alta dependencia al mercado estadounidense, era suficiente para abandonarla y

dejar que continuara desarrollando su dependencia mercantil, tecnológica y productiva. No obstante, un elemento más se suma a esta necesaria tendencia a la salida del capital extranjero: las condiciones negativas del entorno económico tanto nacional como internacional.

Terminó el “milagro mexicano” y comenzó la etapa del desarrollo estabilizador. Además de la primera crisis de la fresa, en la década de 1970 los efectos negativos de la economía nacional comenzaron a sentirse en el incremento relativo de los costos de producción de la industria fresera sobre el aumento del precio del producto (Salinas, 1992), pero además, los aires de recesión estadounidense también estaban presentes, los cuales tuvieron su efecto total para el año de 1975, con la segunda crisis y la de mayor magnitud en este negocio fresero del Valle Zamorano.

En este tejido observamos a un capital extranjero debilitado por los efectos de las crisis freseras y de la propia recesión estadounidense, que se expresó, para este caso, en la caída de la demanda de fresa en el mercado del país vecino, pero además a estos cabos se une el del control que comenzó a tomar el sector capitalista agrícola regional, a través del control efectivo que a partir de 1971 trataron de hacer patente los ejidatarios integrados en la URPFHVZ.

Aquí, un elemento más comienza a surgir y a desalentar la inversión extranjera: el programa de mexicanización de la industria que estableció la CONAFRUT, que además culpó a los inversionistas nacionales de actuar como “prestanombres” del capital extranjero (Fernández, 1993).

En este punto se entrecruza la famosa reunión de los agentes de la acumulación fresera en esta región, el Primer Encuentro Internacional para la Comercialización de la Fresa Mexicana, que se llevó a cabo en Guanajuato y donde el capital extranjero, con la fuerza que le restaba, impuso las condiciones de organización de la producción agrícola y transformación industrial de la fresa.

A partir del ciclo posterior inmediato a esa reunión, desde 1976 y hasta 1982 se agudizaron los conflictos entre los industriales y los ejidatarios, estos últimos, cada vez con mejor organización y presencia capitalista en la región, que desde su ámbito local fueron transformando la correlación de fuerzas. Incluso, a partir de 1976 se comenzó a formar en el seno de la fracción industrial un importante grupo de empresarios ejidales que adquirieron plantas industriales que anteriormente eran propiedad del capital extranjero o, simplemente, abrieron otras plantas nuevas, y al final de este poco más de un lustro ya existían en el valle nueve de 21 plantas de transformación de la frutilla en manos de ejidatarios (Salinas, 1992).

Sin embargo, la consigna del capital extranjero todavía presente en las plantas industriales a partir del arranque del segundo lustro de la década de 1970 era librar una batalla aguda y agresiva entre los mismos brokers, por un lado, y otras con sus competidores mexicanos, con el objetivo final de monopolizar las exportaciones de fresa.

Observamos en este periodo el incremento de conflictos entre la industria y los ejidatarios freseros con una constante tendencia de los industriales a burlar las cuotas impuestas por la URPVHZ a través de la contratación con agricultores “libres” con quienes se pactaban ciertos niveles de producción, que al final dieron al traste con los precios de la fresa por las olas de sobreproducción que se mantuvieron en el Valle Zamorano.

Finalmente, este comportamiento agresivo del capital industrial agrícola personificado, con el apoyo temporal del sector de los agricultores “libres, terminó el año de 1982 con el enfrentamiento de freseros en Panindícuaro, que dejó como saldo el asesinato de nueve dirigentes de la Unión Regional.

A partir de 1983, la prevalencia del capital extranjero en la industria zamorana comienza a perder fuerza y se repliega a la esfera de la comercialización de fresa. Se sufrió un efecto de separación de una órbita que en su interior generó otra más que cupo en esta dinámica y, consecuentemente, industria e intermediarismo se separaron rotundamente.

Con esto, dos eslabones de la cadena estaban prácticamente en las manos de los capitalistas regionales y consiguieron mayor capacidad de gestión para el reparto del producto, no obstante, el capital extranjero se replegó tácticamente a un sector que se convirtió en el cuello de botella de los ejidatarios, la comercialización, pero además, la comercialización de fresas y su internación en los Estados Unidos.

La industria zamorana se convirtió prácticamente en nacional y en 1984 desapareció la ARCEM, en tanto que sus integrantes aparecieron integrados, en lo posterior, dentro de la delegación en Zamora de la Cámara Nacional de la Industria de la Transformación (CANACINTRA). (Ibíd.).

Así, los ejidatarios ya tenían el control de impactar la producción industrial por la vía de la reducción de la oferta sembrada de fresa, además, se convirtieron en canal único de comercialización, tanto de mercancías exportadas como de la importación de algunos insumos agrícolas, entre ellos, las plantas madres de fresa para reproducir en viveros.

Estos factores se convirtieron en fuertes desincentivos para que la inversión extranjera se mantuviera dentro del Valle Zamorano en el área de la producción industrial. Además, se entretendió otra recesión económica para los países involucrados en el comercio de la fresa.

Escasos tres años duró el modelo de control de los ejidatarios sobre la industria, y es que a partir de 1986 se debilitó el programa de mexicanización de la industria fresera, además de que se contaban con diversos niveles de obsolescencia en su maquinaria y de capacidad subutilizada.

Para esa segunda mitad de la década de 1980 comenzó a gestarse otra tendencia con las nuevas condiciones económicas y el cambio nacional y mundial del paradigma del desarrollo nacional, que giró en torno al librecambismo y a la búsqueda de la diversificación de la producción para

mejorar los ingresos de la actividad industrial, que dependía de un corto periodo de producción en función al desarrollo natural de la frutilla.

Salinas (1992) menciona en su trabajo que la producción industrial tiende a diversificarse y en el valle se comenzó a transformar ya no solo fresa, sino también, en la temporada baja de la producción fresera, la piña, la guayaba, el aguacate, el durazno y las hortalizas (como el brócoli, la coliflor, la zanahoria y el chícharo). Además de que a partir del año de 1986 comenzó un nuevo ascenso de la producción industrial de la fresa, lo que se tradujo en que se tendió a la mejoría de los aspectos que garantizaran altas tasas de rendimiento del capital (Rosado y Rosado, 1992).

A pesar de los controles de siembra y la reducción de la oferta de fresa para transformación, la cantidad de plantas industriales para transformación continuó creciendo y para 1990 se registraron 26 plantas industriales y 6 maquiladores en la región.

Al cierre de este periodo, con el incremento de las posibilidades de conseguir tasas de mayor rentabilidad para el capital, el de origen extranjero comenzó a tener un leve retorno y se notó en la introducción de nueva tecnología. En 1988 algunas industrias no sólo se podían dedicar a despatar, lavar y azucarar la fresa, sino que a partir de ese año se introdujo la tecnología Individual Quick Frozen (IQF), que es un congelado por pieza de fresa sin que pierda sus características de sabor la fruta o frutilla congelada. Además se adoptó la

tecnología de fabricación de bases para mermeladas y otros productos alimentarios que requieran de esta base de fruta, principalmente de fresa.

Así, para 1990 existían un par de empresas que contaban con capital extranjero compartido: la Intermex, ubicada en Jacona, y la Fexport, en Zamora, propiedad del consorcio Bimbo/Danone. Además, una nueva fase descendente en la industria michoacana de la fresa comenzó a presentarse (Salinas, 1992).

IV.2.3. Fuerza de trabajo: control y flexibilización laboral

En tanto que las luchas intestinas se presentaron entre las fracciones capitalistas de agricultores ejidatarios, agricultores privados, industriales locales, industriales extranjeros y brókers, para repartirse el producto generado anualmente o cada ciclo productivo de la fresa, un importante ejército de fuerza de trabajo, principalmente con rostro femenino, generó ese preciado plusproducto que revitalizaba cada temporada a la región del Valle Zamorano.

El control laboral, la flexibilización, el aumento del desgaste laboral, la inmigración, la marginación y la inclusión desenfrenada de más grupos sociales al contingente en activo y de reserva de fuerza de trabajo se presentaron en este periodo de agotamiento de un modelo y de transición a otro nuevo de acumulación de capital a partir de esta mercancía alimentaria.

En principio, es necesario mostrar que son dos grupos diferenciados de fuerza de trabajo los que actúan en este proceso de generación de mercancías. Uno, referente a la producción agrícola, con una demanda incrementada de fuerza de trabajo solo 4 meses al año, de noviembre a febrero, cuando se abre la ventana

de invierno de exportación hacia los Estados Unidos; y otro, el de la producción industrializada de la fresa, en las plantas fabriles, que laboran 8 meses al año, unas plantas con periodos que van de diciembre a junio y otras de febrero a septiembre.

En el primer caso se trató de la fracción de los y las jornaleras agrícolas; y en el segundo de los y las obreras de la agroindustria de la fresa.

En ambos casos, como es de notarse en razón a los ciclos productivos, se requirió de una gran cantidad de empleo temporal de fuerza de trabajo y de una reducida cantidad de puestos de trabajo permanentes, sobre todo en la fase agrícola. Por tanto, notamos, en primera instancia, una gran necesidad de contar con fuerza de trabajo con mayor nivel de flexibilidad en cuanto a la corta temporalidad de la (altísima) demanda de trabajo por parte de los dos eslabones productivos.

Para la primera mitad de la década de 1970 Feder (1981) hizo un cálculo sobre la cantidad de personas que se requerían emplear para que funcionaran la fase agrícola y la fase industrial de la fresa. Señaló que para una extensión de unas 2 mil 500 hectáreas de este cultivo se tenía que disponer (en campo y fábrica) de unos 8 mil 088 empleos fijos y 22 mil 329 empleos temporales (30 mil 417 personas, en total); y para unas 5 mil hectáreas se buscaban 16 mil 178 trabajadores fijos y 44 mil 651 temporales (60 mil 829, en total).

Es decir, por cada trabajador que se contrataba de manera permanente, se requerían por lo menos tres eventuales que estuvieran presentes, sobre todo,

en los picos de producción del cultivo, principalmente durante los meses de noviembre a febrero para el eslabón agrícola y de diciembre a mayo, para el caso de la industria.

Sin embargo, atendiendo a la *Ley General de Acumulación Capitalista* (Marx, 2001), a la fuerza de trabajo en activo le corresponde también un ejército industrial de reserva, que cumple con diversos papeles en cuanto a las necesidades de acumulación; por un lado, la disponibilidad de fuerza de trabajo para atender los vaivenes de la producción o de nuevas inversiones de capital y, por otro, la regulación salarial.

En el caso del Valle Zamorano, el mismo autor (Feder, 1981) también estimó que por cada trabajador en activo existían por lo menos una decena inactivos, lo que nos da como resultado que para la plantación de 2 mil 500 hectáreas, un cálculo conservador arroja un mercado de fuerza de trabajo compuesto por unas 300 mil personas.

Como referencia para dimensionar el tamaño de este mercado de fuerza de trabajo disponible sólo para echar a andar la acumulación del capital fresero en la década de 1970, es de destacar que la medición de la Población Económicamente Activa (PEA) que realizó el INEGI para Morelia, la capital del estado, en el último trimestre del 2013, calculó una cantidad de 307 mil 297 personas, entre trabajadores en activo y desempleados. Es decir, en el Valle Zamorano, durante esos años, se requería para llevar a cabo el proceso de acumulación fresero una cantidad similar de personas a las que requiere

actualmente el municipio más poblado del estado para llevar a cabo toda su actividad económica.

Esta magnitud de un mercado laboral agrícola sólo es explicable por la presencia de un fuerte fenómeno migratorio que surtió la necesidad de brazos para levantar la fresa del surco y seleccionarla y cortarla en las fábricas. Los bajíos zamorano y guanajuatense, además de la región jalisciense vecina a lo frontera con Michoacán, fueron las zonas de donde provinieron esas grandes olas de personas para hacer funcionar el negocio fresero (Rosado y Rosado, 1992).

Otro cálculo realizado por Feder (1981) evidencia este alto fenómeno migratorio, referente a que el 75 por ciento de la población de la ciudad de Zamora vivía “en ciudades perdidas” instaladas por los trabajadores que migraron para trabajar en las actividades relacionadas con este cultivo durante la década del “boom fresero” y las posteriores, que además se convirtieron en colonias, también en el municipio de Jacona, de donde, en particular, también salieron importantes cantidades de personas para el trabajo en las plantas agroindustriales que se concentraron en estos dos municipios (Rosado y Rosado, 1992).

No solo la migración abultó este mercado de fuerza de trabajo, sino la inclusión de otros sectores. Por ejemplo, en esta década, explicó Barón (1992), se generalizó la contratación de fuerza de trabajo femenina en todo el valle, no solo para cultivos como la fresa y el jitomate, sino también para otros de

hortalizas y granos que también se cultivaban, y además, a las mujeres se les abrió el espacio para participar prácticamente en todas las labores del cultivo y no solamente en la pizca o selección de la cosecha.

Para esta misma década también se generalizó el uso de fuerza de trabajo infantil tanto en la fase agrícola como industrial, sobre todo en los periodos pico de la actividad fresera en el valle (Salinas, 1992).

No debe pasar desapercibido que además de mujeres, niñas y niños dentro de la conformación de la oferta laboral, también está el sector varonil, y todos en conjunto pueden pertenecer a familias de jornaleros agrícolas (migrantes o sin tierras) o de campesinos, ya fueran ejidatarios o pequeños propietarios.

Tan solo el fenómeno migratorio, junto a la inclusión de otros sectores sociales a la explotación laboral en este tipo de actividades, acrecentaron sensiblemente la fuerza de trabajo disponible. No obstante, se mantuvo la práctica de los agricultores freseros e industriales de enviar vehículos a comunidades vecinas al valle para traer más fuerza de trabajo, lo que acrecentó aún más la oferta en la región.

En periodos de crisis fresera, con pérdidas para productores e industriales y brokers, es evidente que la mayor afectación no fue para este grupo, que, por ejemplo, para 1970-71 solo se contabilizaban 600 productores y una docena de plantas transformadoras, de éstas últimas, varias controladas por grandes inversionistas con más negocios que el de la fresa; contra los 300 mil

trabajadores que dependían de esta actividad y que tenían que soportar los vaivenes de la producción y de los conflictos entre los “dueños” del negocio.

Es de destacar que fue posterior a la primera gran crisis de la fresa y durante esta década de grandes fluctuaciones de la producción fresera cuando se expandió con mayor celeridad este mercado de fuerza de trabajo y se estableció con más claridad este modelo caótico de demanda/oferta de trabajo, con condiciones laborales cada vez más flexibles, como las que se enlistarán en adelante.

Antes de continuar, es de resaltar otra referencia más, ésta expuesta por Barón (1992), y que mencionó que existe una mayor inclusión de la mujer en el mercado de trabajo a partir de la crisis nacional de 1976 por la necesidad de las familias de integrar a más de sus integrantes al mercado laboral para lograr sobrevivir ante los desajustes de la economía nacional, situación que también comprobó Salinas (1992).

Además del caos dentro del mercado de trabajo, el control de la fuerza de trabajo fue un elemento fundamental para no detener el proceso de acumulación de capital y de éste hay varios ejemplos y mecanismos establecidos a partir de esta década.¹²

¹² Estos mecanismos de control no se presentaron únicamente a partir de la primera gran crisis fresera, sino que debieron construirse a partir del auge fresero. No obstante, su uso generalizado, establecido y necesario para continuar con la acumulación se articuló fuertemente a partir de la década de 1970, los cuales observaremos en lo que resta de este apartado correspondiente a la condición de la fuerza de trabajo.

Luego de la crisis de 1971 hubo varios intentos organizados desde la clase trabajadora y campesina para enfrentar al capital fresero.

La Central Campesina Independiente (CCI), cercana al Partido Comunista de México (PCM), y un recién creado Comité de Defensa de los Campesinos de Zamora, comenzaron una movilización en 1972 en demanda del cumplimiento de la legislación en materia agraria y la consecuente redistribución de las tierras en el valle, además de mejores salarios para los trabajadores del campo y las fábricas, en conjunto con el pago de precios altos para los pequeños productores de fresa, más escuelas e instalaciones recreativas para la población. Este movimiento tomó vuelo hacia finales de ese año y en 1973 se realizó un paro en las fábricas por parte de campesinos y obreros (Feder, 1981).

El resultado fue la paralización de las plantas por unos pocos días y un ambiente considerable de agitación en la ciudad de Zamora. No obstante, el 21 de enero informó la prensa local que un conjunto de “terroristas” planeaban invadir tierras zamoranas y que fueron apresados en la Ciudad de México. El dirigente del movimiento, Samuel Sánchez, fue encarcelado con otro grupo de personas del mismo comité y el movimiento de la CCI culminó con este hecho (Feder, 1981; Fernández, 1993), sin mayores efectos para la condición de la acumulación fresera en el valle.

En cuanto la organización de los trabajadores, existieron otros casos, como el intento del Partido Popular Socialista (PPS) para organizar a obreros del

campo, el esfuerzo de un párroco de Zamora, durante la década de 1970, para organizar a los integrantes de colonias de inmigrantes, sin embargo, este impulsor de la Teología de la Liberación fue removido a petición de los productores e industriales; y a finales de la década de 1980, la organización Antorcha Campesina, de filiación priista, también hizo el intento de organizar a los campesino (Salinas,1992). Ninguno de estos casos con éxito aparente.

Las formas de control también se entretajan con los procesos de mayor estrujamiento de la fuerza de trabajo vía la flexibilización laboral, y esto se constata con la mayor incorporación de mujeres al proceso de producción, agrícola e industrial, de la fresa, a través de sus métodos de contratación, de ordenamiento dentro de los espacios de trabajo y del pago de salarios.

A partir de esta década la contratación de la mano de obra femenina se realizó ya de una manera más impersonal (Barón, 1992), pero esto se dio solo para el eslabón agrícola, donde una forma de control se evidenció en el abarrotamiento del mercado de fuerza de trabajo y además en el sostenimiento del contrato verbal de los trabajadores, que por lo regular duraba unas cuantas horas de cada día y cada jornada volvía a renovarse, lo que incluso estaba a juicio del propio capataz (empleado formal y permanente del patrón) o mayordomo, que valoraba el comportamiento, agilidad y eficiencia con que el trabajador o trabajadora realizaba sus tareas.

En este periodo de reestructuración existe un desplazamiento de mano de obra masculina por femenina, sobre todo en el campo, pues es de remarcar que la

industria fresera fue desde sus inicios y hasta la fecha, demandante de mano de obra primordialmente femenina.

Las razones de este desplazamiento son varias y Salinas (1992) expone que son, entre otras, que la mujer es más eficiente con el trabajo, más disciplinada y menos exigentes que los hombres en cuanto a las condiciones trabajo, además de que persistió la abundancia relativa de esta fuerza de trabajo en comparación con la masculina, como se presentó desde inicios de la instalación de este cultivo en la región.

Masculina o femenina, la fuerza de trabajo era objeto de estos mecanismos de control, pero en el sector más abundante de la mano de obra demandada, la de la mujer, este control de tejía más fino, donde influían tanto el modelo patriarcal como el control moral en la división jerárquica de las comunidades, rancherías o colonias de donde provenían las trabajadoras.

Se explicó en el capítulo anterior cómo se dio la entrada de la mujer al mercado de fuerza de trabajo en la región, con la anuencia del esposo, padre, hermano, pariente o figura patriarcal a la que estuviera sujeta la decisión de la mujer. Esta condición continuó y en algunos sectores, se incrementó y se complementó con otro control, como lo observamos en el caso de las obreras de la industria fresera.

Para la contratación de las obreras de la agroindustria, tanto a nivel de colonia como de comunidad o ejido, los dueños de las fábricas buscaron a personas

reconocidas¹³ para reclutar a la fuerza de trabajo suficiente en cada ciclo, y su labor consistía en convencer al (o a la) cabeza de familia de dejar que sus “muchachas”¹⁴ trabajaran en la fábrica.

Con estas personas “distinguidas” se lograban los acuerdos en torno a la relación laboral de diversos grupos de mujeres y se acordaba tipo o costo del transporte, precio del uniforme, forma de pago y ubicaciones y cambios en el área de trabajo entre otros aspectos.

Es de señalar que en las fábricas, en particular las ubicadas en Zamora, las obreras en su mayoría estaban adheridas a un sindicato, perteneciente a la Confederación de Trabajadores de México (CTM) o a la Confederación Regional de Obreros y Campesinos (CROC), no obstante, las condiciones de la relación obrero-patronal y de la situación laboral de la trabajadoras se trataba más con las personas que reunieron los grupos de obreras que con los propios sindicatos.

Las empresas industriales, además, consideraron las características sociales y culturales de las trabajadoras y tomaron medidas como la organización de misas al inicio de producción o de bailes, principalmente para las jóvenes, al final de la temporada, como parte de los mecanismos de control, los cuales

¹³ Con el avance de los ciclos productivos, estas personas llegaron a ser las propias ex obreras o las aún obreras de mayor edad que laboraron durante los primeros años que se instalaron las plantas industriales en la región (Rosado y Rosado, 1992).

¹⁴ Se destaca que la gran mayoría de las mujeres contratadas eran jóvenes, entre los 17 y los 21 años (Arizpe), pues a esta última edad comúnmente se casaban y dejaban de laborar. Rara vez las mujeres casadas regresaban a la fábrica y sólo con motivo de una importante urgencia económica. Además se documentó que niñas se y mujeres menores a los 17 años comúnmente se empleaban en estas fábricas, pues también formaba parte de su “capacitación” cuando tuvieran la edad suficiente para “oficialmente” trabajar (Aranda & Arizpe, 1989; Rosado y Rosado, 1992).

eran vistos por las trabajadoras como concesiones o parte de sus prestaciones laborales (Rosado y Rosado, 1992).

Procuraban también influir en sus valores, conductas y patrones de consumo a través de discursos, reglamentos, normas de trabajo y revistas. Por ejemplo, con una regular periodicidad, al interior de algunas empresas repartían revistas editadas por el cuerpo directivo de la unidad productiva donde se expresaba el valor de su trabajo en la sociedad, sus principios y las actitudes que lo deben acompañar, además con contenidos morales respecto a valores tradicionales como la maternidad, la familia y la austeridad, junto a mensajes que sobreponían el estilo de vida urbano sobre el rural y que abalaban los “moderno” además de motivar la vinculación de las obreras al mercado de consumo (Rosado y Rosado 1992).

De manera adicional se sostiene, ante estas tendencias de cambio cultural que les impusieron los nuevos espacios de trabajo, sobre todo en cuanto al acceso de un ingreso y la promoción a incorporarse a un mercado de consumo, que hubo un crecimiento del mercado regional de productos de consumo final generado por obreras y obreros del campo y la ciudad, los cuales, durante esta década, comenzaron a adquirir más productos para el cuidado personal, ropa y, sobre todo, muebles, aparatos electrónicos y electrodomésticos (lavadoras, licuadoras, aparatos de sonido, entre otros). (Aranda & Arizpe, 1989; Rosado, 1992)¹⁵.

¹⁵ Adicionalmente, el acceso a un patrón de consumo más urbanizado provocó la pérdida de varios conocimientos tradicionales relacionados con la salud y la alimentación, pues con el avance nuevas

Ante aspectos de este tipo, Feder (1981) mencionó que se entretrajeron mecanismo de represión y seducción (vía mercancías) para mantener a la parte más pobre del proletariado bajo control político y económico.

En cuanto las condiciones generales de trabajo, que tienen que ver específicamente con la explotación laboral, es de destacar que este mercado de fuerza de trabajo se caracteriza por la subocupación de la mano de obra dada su condición de ocupación temporal, donde son pocos meses al año cuando se requiere de grandes contingentes de trabajadoras y trabajadores. En el caso del campo, sólo para los trabajos de cosecha, durante cuatro meses al año, y en la industria, alrededor de ocho meses. Por tanto, el salario recibido entre esos meses, si se considera anualmente, no es suficiente para el sostenimiento de una familia o de una fuerza de trabajo individual.

La condición de eventualidad laboral, además de la laxa aplicación de la legislación laboral, permitió a los empleadores no ofrecer seguridad social para la fuerza de trabajo, situación que para los obreros y obreras del campo fue prácticamente generalizada, no así para la industria, donde la presencia sindical y su afiliación hacía necesario el otorgamiento de esta prestación, sin embargo, los ahorros en esta prestación laboral se daba a través de la contratación de menores de edad, a las que no se inscribía en el Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS), además de que las que sí recibían la prestación estaban

generaciones de mujeres en la industria éstas perdieron el uso de plantas con fines medicinales y/o culinarios y prefirieron acudir al médico, consumir fármacos y/o utilizar condimentos industrializados para la preparación de la comida, lo que significó un gasto adicional para las familias (Rosado y Rosado, 1992).

inscritas con el salario más bajo posible (Aranda & Arizpe, 1989; Rosado y Rosado, 1992).

Para la ejecución del trabajo, las exigencias eran mayores en la industria que en el campo, pues en este último, se exigía la “delicadeza”, la rapidez y la eficiencia en el corte de fruta, por lo que se daba preferencia al uso de fuerza de trabajo femenina o infantil por contar con “manos más delicadas” para tratar el fruto, no obstante, veremos más adelante que la razón real de contratar a esta fuerza de trabajo tenía que ver más con la remuneración salariales que con “la delicadeza de sus manos”.

En la industria se exigía principalmente la higiene, por tratarse de productos de exportación que eran supervisados conforme a normas impuestas por los brókers en relación a las necesidades del mercado internacional en materia de inocuidad.

Así, por ejemplo, las trabajadoras de la industria, al ser contratadas tenían que adquirir un uniforme que les vendía la propia empresa y que constaba en una bata y un gorro, el cual pagaban hasta con tres semanas de su salario; además, se les exigía una higiene extrema en sus manos para la selección, *despate*¹⁶, el corte y el empacado de la fresa, pero se llegó al extremo en algunas industrias (como en Frexport, de capital externo) de obligar a las mujeres a bañarse dentro de la fábrica antes de comenzar su jornada laboral, práctica que finalmente se eliminó por el tiempo de trabajo que se perdía (Rosado y Rosado 1992).

¹⁶ El *despate* consiste en quitar las hojas y el tallo que acompañan a la frutilla luego de su cosecha.

Estas condiciones de higiene y exigencia de pulcritud para manejo de la frutilla en la industria contrasta con las condiciones de jornaleras y jornaleros en la pizca de la fresa, que regularmente se realizaba con pies descalzos, regularmente inmersos en el lodo, dado que se utilizaba riego rodado para el cultivo de la fresa y con la exigencia de mantener una posición corporal inclinada para recoger el fruto que estaba casi a ras de piso, con la separación de 30 o 40 centímetros del suelo conforme a la altura que tuviera el surco (Barón, 1992).

En cuestiones de la flexibilidad laboral, adicional a la temporalidad de la contratación, se considera el caso de la jornada laboral, cuya extensión era determinada día con día, en ambos eslabones productivos, en relación a la variabilidad del ciclo productivo.

Dentro de la cosecha de la fresa la actividad comenzaba durante las primeras horas de luz del día y terminaba, regularmente, unas horas después del mediodía; sin embargo, las jornadas de trabajo más largas se daban dentro de la industria, con algunas que llegaban hasta las 15 horas continuas con breves lapsos de descanso, sobre todo durante los picos de cosecha (Feder, 1981).

Las propias características perecederas de la fresa obligaban a despatarla y procesarla prácticamente en el mismo día que era cosechada, lo que llevó a la aplicación de medidas extremas de control en las industrias, donde llegaba a cerrarse la puerta y a impedir que las trabajadoras salieran de la planta

industrial hasta que se terminara de procesar toda la frutilla (Rosado y Rosado, 1992).

En cuanto al tiempo de trabajo y la temporalidad de la contratación en la industria, es de destacar que ya para el final de este periodo de análisis, cuando se comenzó a diversificar el tipo de fruta a procesar, la contratación se extendió por mayor tiempo en algunas fábricas, que como ya se indicó respondió a la ampliación de la diversidad de frutas y hortalizas que se procesaban, llegaron a demandar fuerza de trabajo todo el año, y la duración de la jornada laboral se mantuvo en función a la disponibilidad de fruta en cada periodo (Ypeij, 1993).

Otro elemento más en este abanico de explotación laboral es el referente al pago de los salarios, donde existieron tres modalidades, el salario fijo por jornada laboral, el salario por hora y el pago a destajo; los dos últimos, eran los utilizados con más frecuencia y para la gran mayoría de la fuerza de trabajo contratada; y en particular, el pago a destajo.

Entrando la década de 1970, mujeres y hombres realizaban prácticamente las mismas labores, en el caso de la producción agrícola, y por tanto ambos recibían el pago salarial conforme a la usanza, es decir, las labores de cosecha y empacado a destajo y el resto (preparación del terreno, plantación, riego, entre otras), por jornal diario. Sin embargo, la demanda más alta de trabajo era para el caso de la cosecha y empacado.

En el caso de la industria, las labores de *despate* y procesamiento de la frutilla, era un trabajo prácticamente realizado por mujeres, y en casos excepcionales

se contrató a hombres, y las tareas de apoyo, como traslado de cajas, carga y descarga de vehículos, eran realizadas por fuerza de trabajo masculina, así como los trabajos de mayor jerarquía, como la gerencia.

En relación a la forma de pago de salarios, la fuerza de trabajo del área de *despate* recibía pago a destajo y las trabajadoras de banda, jefas de mesa y laboratoristas recibían pago por hora, el resto de labores, eran por salario fijo, pero al igual que en el campo, la tarea que requería más utilización de fuerza de trabajo se pagaba a destajo¹⁷.

Una práctica común en el pago a destajo en ambos eslabones productivos es que el cálculo de los baldes cosechados, aproximadamente de 20 kilogramos en el caso de la pizca, y de cajas, en el caso de la industria, estaba realizado de la forma en que se requería de un grado de destreza y rapidez superior a la media para lograr obtener un salario mínimo.

Por ejemplo, explicó Salinas (1992) en el caso de la industria, para que una despataadora reciba un salario mínimo en una jornada normal de 8 horas tenía que despatar 2.25 cajas por hora en promedio, sin embargo, una trabajadora de esta área, con una intensidad media de trabajo lograba procesar apenas 2 cajas por hora y si se tenía una gran habilidad, se llegaba hasta 3 cajas. Por tanto, si se contaba con una habilidad media, como la gran mayoría de las trabajadoras, requerían de 10 horas de trabajo para equipar su remuneración a un salario mínimo.

¹⁷ Como una prestación adicional a las trabajadoras de la industria, cada año recibían, como parte de sus prestaciones laborales, una pequeña cantidad de dinero proveniente del reparto de utilidades (Rosado y Rosado, 1992).

Adicionalmente, en el caso de la cosecha de fresa en campo, se utilizaban otras prácticas para disminuir el pago del salario, como el hacer trampa con el peso del fruto recogido alterando la precisión de la báscula a la baja (Feder, 1981).

Una forma más de reducir los costos de la fuerza de trabajo e incrementar el grado de explotación era la discriminación salarial por género y edad. En general, el pago para mujeres y niñas y niños, en ambos eslabones productivos era de dos tercios del salario que por la misma actividad se le pagaba a una fuerza de trabajo masculina¹⁸ (Ibíd.); las razones de esta diferencia salarial se sustentaron en varias percepciones subjetivas sobre el trabajo de las mujeres e infantes (Barón, 1992; Salinas, 1992) y queda al descubierto que la mayor demanda de estos sectores de la fuerza de trabajo para generar un plusproducto en la acumulación fresera obedeció más a la posibilidad de mayor explotación laboral que a la “delicadeza” de su trabajo o sus manos al momento de recoger, limpiar y procesar la frutilla.

Finalmente, observamos un efecto directo que tuvo el uso de insecticidas, herbicidas y plaguicidas en el cultivo de la fresa para la fuerza de trabajo utilizada en el campo, y un efecto indirecto para toda la población trabajadora del valle.

Seefoo(1989) y Feder(1981), en particular el primero, documentaron el ascenso de casos de intoxicación de jornaleros y jornaleras por el uso de químicos para

¹⁸ Al final de este periodo, alrededor de 1988 comenzó a escasear la mano de obra femenina (Barón, 1992) y el salario de la mujer se revalorizó, sin embargo, no rebasó el pago que se realizaba a los hombres. Además, las causas de la escasez de fuerza de trabajo femenina es posible explicarla por la expansión de su utilización en la mayor parte de los cultivos y por la apertura de más fábricas durante este periodo.

la protección de la fresa, que realizaban los trabajadores sin las mínimas medidas de seguridad. Los cuadros comunes de intoxicación comprendían dolor de cabeza, mareos, nerviosidad, ambliopía, náuseas, calambres, diarreas y molestias en el pecho, además, los signos de intoxicación iban desde la sudoración excesiva, miosis, lagrimeo, salivación y otras secreciones excesivas del aparato respiratorio, cianosis, sacudidas musculares incontrolables, convulsiones, pérdida de los reflejos y del control de esfínteres, hasta el coma.

Por otro lado, un efecto indirecto para la clase trabajadora en general, fue que la utilización de estos productos químicos, en la fresa en particular y en general en todo el valle con el resto de cultivos que compartían el paquete tecnológico impuesto por la Revolución Verde, generó el desequilibrio en la red trófica que disminuyó la fauna silvestre (conejos, tlacuaches, armadillos, búhos, gavilanes, zopilotes) y el fortalecimiento de insectos como el anopheles y la cucaracha, además de una disminución considerable de la población piscícola del Río Duero, principal afluente del DR (Seefoo Luján, 1989).

Este desequilibrio ecológico reportó un impacto indirecto negativo en las posibilidades de ingesta alimenticia de los trabajadores y en sus condiciones salubres de vivienda.

En este breve recuento de la condición de la fuerza de trabajo durante el periodo de estudio observamos como el control y la flexibilización laboral fue el modelo impuesto por el capital durante un proceso de reestructuración, lo que permitió un mayor estrujamiento de la fuerza de trabajo, vía intensificación de la

explotación laboral, como una de las medidas para obtener un mayor plusvalor por la vía absoluta, y permitir que la acumulación del capital fresero no se detuviera a pesar de las desavenencias de los conflictos intracapitalistas y los vaivenes del mercado internacional.

IV.3. Caída y nuevo reparto del producto regional fresero

El sistema capitalista es un sistema de crisis continuas y la aparición de estas significaron la posibilidad de ruptura o de continuidad en el modo de producción y distribución del producto social (Holloway, 1990). En el caso del capital fresero del Valle Zamorano, la crisis de sobreproducción que se presentó en estos periodos provocó la destrucción del producto generado para recuperar el nivel de precios, pero además, generó una reestructura en el reparto del producto, además de una exacerbación de los métodos de explotación laboral, para permitir su continuidad.

A partir del agotamiento de un primer modelo de acumulación basado en la explotación intensiva de todos los medios de producción y fuerza de trabajo, las condiciones de continuar con la misma dinámica se agotaron tanto por el surgimiento de nuevos grupos locales de capitalistas que amasaron una fortuna conforme avanzó la reproducción ampliada de este capital general como por el agotamiento del régimen de acumulación a nivel mundial.

Aunque es en extremo complicado delimitar los elementos locales o externos que influyeron en esta reestructuración, esto por los diversos enfoques en que se ha estudiado este caso, ya sea desde una mayor consideración de los

fenómenos externos a la región por la presencia de capital extranjero, o por la ubicación del análisis desde el interior de la región y la construcción de relaciones de poder desde adentro, desestimando los elementos externos, trataré de dar una respuesta a este proceso.

En primera instancia, los elementos internos y externos que provocaron la crisis y reestructuración tienen el mismo nivel de relevancia si se les observa como un proceso general de acumulación de capital que tiene como un elemento intrínseco a las crisis, más aun cuando existe una contradicción fundamental entre la utilización del capital constante y el variable.

Por tanto, una primera causa de esta crisis, en la que influyeron ambos niveles insertos en la región de estudio, fue el agotamiento del modo intensivo de producción, por un lado acicateado por las necesidades de reducción de costos de producción del capital extranjero en el proceso industrial y en la concurrencia internacional, como por la persecución de los rendimientos que se buscaba obtener por parte de los agricultores en un negocio que, a pesar de los riesgos implícitos y explícitos que implicó el cultivo de la fresa, reportaba altas ganancias.

La segunda causa de este periodo de crisis fue propiamente el estancamiento tecnológico y la concurrencia en ese sentido, es decir, el mercado se abarrotó de fresa, más de lo esperado en un momento dado, por los incrementos productivos en otras regiones del país vecino, del mercado meta, lo que trajo consigo una pérdida de plusvalor para los capitales con menor composición de

capital, como se observa en la competencia y diferencia tecnológica entre las regiones de California y Florida en los Estados Unidos, con las regiones zamorana y guanajuatense en México.

Por otro lado, la reestructuración tiene también dos elementos a considerar, uno externo y otro interno. En cuanto al externo, el factor de dependencia mercantil, tecnológica y productiva que impuso el capital estadounidense permitió que con más facilidad este capital se replegara a la fase de la comercialización sin perder un poder relativo en el control del producto ante una caída general del régimen mundial de acumulación, comandado en ese periodo por Estados Unidos y caracterizado por el fordismo.

Desde el ámbito interno, la posesión legal de un insumo básico permitió el fortalecimiento del sector agrícola y el avance más veloz en la obtención de espacios por el control del producto por parte del capital local en perjuicio del capital externo. Este insumo fue la tierra ejidatarizada.

Tengo elementos suficientes para sostener que la forma particular de posesión de la tierra permitió el avance del capital local sobre el externo, y esto se complementará en el próximo capítulo donde observaremos qué ocurrió en la región cuando se abrió el mercado de tierras a partir de 1992 con la reforma al artículo 27 Constitucional.

Mientras tanto, adelanto que una legislación agraria que fue violada constantemente por dueños privados de la tierra e industriales en la primera etapa, fue, hasta cierto punto, reivindicada cuando los propios ejidatarios

comenzaron a acumular capital a partir de su participación más amplia en el negocio fresero, a la vez que utilizaron los pocos mecanismos nacionalistas que quedaban en la política pública para conquistar espacios de poder político y económico, como el caso del programa de mexicanización de la industria en la última fase del modelo de sustitución de importaciones, aunque escudándose en su ropaje de ejidatarios, también recurrieron a la práctica de acaparamiento de tierras vía prestanombres pero en menor medida que la propiciada por los industriales y terratenientes privados, sobre todo por la gran barrera que imponía el financiamiento para llevar a cabo el cultivo, que estaba restringido a los agricultores, ejidatarios o no, de pequeña escala.

Finalmente, los agricultores avanzaron y consiguieron un control relativo mayor del reparto del producto, que sobrevino en una caída general del mismo por la vía del control de la superficie sembrada para controlar el precio de la frutilla, lo que impidió grandes ganancias para industriales y comercializadores.

No obstante, en este escenario, por lo menos cuatro grupos entraron al quite en el reparto de un producto social fresero ahora con una reducción relativa: los ejidatarios de la Unión Regional, los agricultores privados, unos miembros de la unión y otros no; los industriales, tanto privados como ejidales; y los brókers, nuevo sector que se desprendió del sector industrial ante el avance del capital nacional en ese rubro.

Sin embargo, la generación de un producto suficiente para este conjunto de grupos capitalistas recayó sobre los hombros de una nutrida fracción social de

obreras y obreros de la fresa, sobre todo mujeres, infantes y jóvenes que estuvieron soportando un modelo de explotación laboral flexibilizado e intensivo con varios mecanismos de control exacerbados tanto en la agricultura como en la industria.

IV.4. La producción fresera del Valle Zamorano y la transición del régimen alimentario mundial.

A partir de la crisis mundial de 1973, los capitales internacionales comenzaron un proceso general de reestructuración y en particular, los capitales de la rama agroalimentario incrementaron la especialización en las diversas regiones del mundo con el fortalecimiento de los principales complejos agroalimentarios, en particular, el de granos básicos, el cárnico y el de frutas y hortalizas. (McMichael, 2009)

Sin embargo, este proceso se mantuvo durante varios años en una etapa de transición que se consolidó con fortaleza hasta entrada la década de los noventa y durante la reestructuración ocurrieron varios cambios relacionados con la conformación de nuevos mercados, el ascenso de nuevas regiones integradas al mercado mundial agro alimentario, la aparición de nuevos actores de peso fundamental, en particular las cadenas de supermercados. Por otro lado, aumentaron los avances tecnológicos en materia de transporte y telecomunicaciones que revolucionaron los mercados, incluidos los alimentarios; y para cerrar esta pinza, los cambios internacionales y nacionales en materia de comercio internacional, con un proceso de liberalización que

comenzó a plasmarse en las políticas públicas de los diversos países impulsadas por organismos internacionales (Ibíd.).

En este sentido, dentro de la región del Valle Zamorano observamos cómo se evidenció el agotamiento del modelo productivo y de distribución de alimentos, en particular en el caso de la fresa, con los estancamientos productivos provocados por el sostenimiento de un mismo paquete tecnológico por cerca de 40 años; el repliegue del capital extranjero por efecto de la crisis internacional y la caída del rendimiento en el cultivo de la fresa; además del intervalo de aplicación del reflujó de las políticas nacionalistas de industrialización de importaciones.

No obstante, vemos cómo en los últimos años de este periodo el capital extranjero se quedó dentro de una esfera particular, la de la comercialización, y se sostuvo, aunque en menor medida en el sector industrial, con una tendencia al fortalecimiento del complejo agroindustrial frutícola, tendiente a la diversificación de productos procesados y a la utilización de nueva tecnología para la producción de mercancías requeridas en los nuevos mercados.

Adicionalmente se observó cómo la producción fresera del Valle Zamorano quedó en manos de los ejidatarios pero con gran riesgo por las nuevas condiciones nacionales y mundiales de competencia, sobre todo por la aparición de nuevos competidores nacionales, como el caso de Baja California, con mayores rendimientos por hectárea y la utilización un paquete tecnológico distinto, y la competencia internacional al alza, sobre todo después de la

suscripción de más países al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT por sus siglas en inglés) durante la década de 1970 y, en particular, con la suscripción de México de ese acuerdo en la década de 1980, en el cual se sostendrá luego de que este acuerdo derive en la creación de la famosa OMC.

Los actores siguen presentes en este proceso de agotamiento y reestructuración, pero la historia dará un vuelco inesperado para los productores locales, que ostentaron el control de la producción fresera poco menos de una década y se avecina el retorno de un nuevo capital reconfigurado: el capital transnacional agroalimentario, con la anuencia de un tratado que comenzó a negociarse durante los últimos años de ese periodo, el TLCAN.

Capítulo V. Tercera fase de acumulación: El resurgimiento del capital trasnacional y de la acumulación fresera por desposesión (1991-2013)

Una de las características del sector exportador en el país y en la región de estudio es que su dinámica no está sujeta sólo a los vaivenes del mercado internacional, sino también a las tendencias internacionales de organización de la producción, la distribución y el consumo de mercancías (finales, intermedias o básicas), y este es un fenómeno más marcado en aquellos ámbitos donde la exportación cuenta con la influencia de capital extranjero en alguna de sus áreas fundamentales, como en la región del caso del Valle Zamorano con la producción fresera, que fue impulsada por capital estadounidense en sus diversos eslabones, y que en un último momento se “replegó” hacia el ámbito de la comercialización de la frutilla.

En este apartado presento y analizo, prácticamente, las últimas dos décadas de la historia reciente de la acumulación fresera de la región de estudio en las que se evidenció un regreso de los capitales trasnacionales al cultivo de la frutilla pero en una modalidad distinta a la que se presentó en un primer periodo, y que, tuvo como antesala, la modificación de las tendencias internacionales del comercio exterior, la formación de nuevas regiones económicas mundiales, el ascenso de nuevos países al intercambio internacional de mercancías agroalimentarias y la concentración y centralización de capitales trasnacionales agroalimentarios de una magnitud y poder como jamás se observó en la historia del capitalismo.

Este proceso se formó a espaldas de los capitalistas locales productores de fresa, que durante el periodo 1982-1990 lograron controlar diversos mecanismos de organización de la producción y de la comercialización de la fresa que les permitieron influir de una forma determinante en el reparto del producto social; pero al mismo tiempo, el Poder Ejecutivo nacional se adhería al GATT y se configuraba un cambio de modelo económico diametralmente distinto al sostenido desde el periodo de la posguerra.

La política nacional en materia agrícola y comercial dio un giro drástico para inicios de la década de 1990, y a mediados del primer año de este decenio, una noticia quebró el endeble poder que el capital local fresero logró obtener para controlar los recursos de la región y el reparto del producto social generado a partir de la famosa frutilla.

I. El inicio de la debacle local

El 28 de junio de 1990, la noticia de un acuerdo tomado 9 días antes quebró el dominio que por poco más de un lustro lograron obtener los productores locales de fresa en el Valle Zamorano: La SARH eliminó la política de permisos de siembra y exportación de varios productos agropecuarios, entre ellos, las fresas, ya fueran en fresco o industrializadas.

A menos de seis meses de entrar en el cargo de secretario de Agricultura y Recursos Hidráulicos, Carlos Hank González, entonces líder de la fracción priista del Grupo Atlacomulco, y que sería uno de los artífices, durante el gobierno de Carlos Salinas de Gortari, de la modificación del artículo 27

Constitucional, que liberalizó el mercado de tierras en el país a partir de 1992, acordó el 19 de junio de 1990 eliminar los permisos de siembra y exportación de frutas y hortalizas, acuerdo que se publicó el 28 de junio de 1990 en el Diario Oficial de la Federación (DOF) y que entró en vigor el 1 de agosto del mismo año.

El cambio de política nacional, de modelo económico, ya estaba plasmado en ese acuerdo, y que sería el principio de lo que siguió durante años posteriores.

“Que las exportaciones de hortalizas y frutas constituyen una de las principales fuentes de divisas en la balanza comercial.

Que para aprovechar en forma cabal la ventaja comparativa del país en estos productos, es una condición indispensable que los exportadores puedan concurrir libremente a los mercados del exterior, sin trabas legales e institucionales.

Que para alcanzar los objetivos contenidos en la estrategia de modernización del campo, los exportadores deben tener plena autonomía para asignar los recursos productivos de acuerdo a su percepción de las condiciones de los mercados

Que es necesario proporcionar a los exportadores información adecuada y oportuna, respecto a la demanda externa y a la oferta exportable, con objeto de obtener términos adecuados de comercialización, dentro de un proceso de concertación en el que participen libremente todas las organizaciones de productores, así como de empacadores y procesadores de estos productos orientados a la exportación.

Que los acuerdos que resulten de dicho proceso de concertación no deben operar en forma discriminatoria contra ningún tipo de organización” (DOF, 1990, pág. 1)

Por tanto, con este argumento esgrimido por el ex gobernador del Estado de México, se concluyó, en el inciso cuarto de este acuerdo, que:

“La Secretaría de Agricultura y Recursos Hidráulicos promoverá reuniones de análisis entre los exportadores, a efecto de que éstos revisen sus volúmenes a comerciar en función de las condiciones del

mercado. Lo que en dichas reuniones se trate orientará a los participantes para tomar sus decisiones, pero en ningún caso requerirán de autorización alguna para sembrar y exportar los volúmenes que consideren convenientes” (Ibíd.: 2).

Los permisos de siembra que se determinó que otorgará la URPFHVZ y su posición de canal de comercialización único, dos instrumentos fundamentales para controlar el reparto del producto social generado por este cultivo, vía el control de la superficie sembrada para incrementar el precio de la frutilla y la negociación grupal con los industriales para determinar precio de fresa, quedaron eliminados por decreto ese lastimoso año de 1990.

Señalan López Castro y Seefoo(1992)) que, sin firmarse todavía el TLCAN, el gobierno determinó poner a los productores en una competencia entre ellos y contra el capital externo, además de que de inmediato se externó una preocupación general de los agricultores del valle, no solo de fresa, sino de la gran mayoría, quienes sospecharon que ante la liberalización hortícola y frutícola, los pequeños productores serían desplazados por los propietarios de cultivos rentables y se incrementaría el fenómeno del rentismo, que apenas una década antes comenzó a abatirse en la región.

Con este decreto y los que se vinieron posteriormente (reforma al 27 Constitucional, firma del TLCAN, establecimiento de normas de inocuidad) se vino una revolución tecnológica instrumentada por las trasnacionales, tanto en la agricultura, como en la industria y en los transportes. Sin embargo, es de destacar que fue una “revolución importada y retrasada” que se colocó en la región, pues varios de los adelantos tecnológicos en estos sectores fueron

implementados desde años antes en los Estados Unidos, sólo que el capital externo requería de nuevas condiciones, sociales y jurídicas, para mejorar sus tasas de rentabilidad y sus mecanismos de control.

Y es que para inicios de la década de 1990, la región del Valle de Zamora se caracterizó como rezagada en materia tecnológica, con una caída en los niveles de rendimiento, baja calidad del producto, con suelos desgastados y problemas ecológicos latentes.

De forma adicional, con la tendencia a la apertura comercial en el entorno internacional, brotaron otros países como productores y exportadores de fresa congelada que ubicaron parte de su producción también en Estados Unidos, entre ellos, Polonia, Chile, Guatemala, Japón (Salinas Callejas, 1992), y posteriormente China (Sánchez Rodríguez, 2008), que puso a los agricultores del valle en medio de una pinza a punto de cerrarse. A esto se suma también el incremento de la competencia nacional en la producción fresera, donde el estado de Baja California se convirtió en un fuerte competidor de la región zamorana, que a diferencia de esta última, contaba con la implementación de tecnología de punta en la producción de fresa que era dirigida para la exportación con Estados Unidos.

Este advenimiento del capital extranjero fue el inicio de un modelo que posteriormente se implementó en todo el país en relación al sector agrícola y el ahora llamado agroindustrial, con características que actualmente están

presentes en la lógica agroalimentaria mundial y que, con su desarrollo, ya provocaron dos grandes crisis alimentarias.

Las características de este nuevo modelo de acumulación se exponen en las siguientes líneas.

2. La revolución tecnológica y la contracción del capital agrícola local

Esta liberalización y el cambio en la lógica de los mercados internacionales trajo transformaciones profundas dentro del sector agrícola, que se fueron construyendo a lo largo de estas dos décadas, y sobre los que tienen un interés especial las empresas trasnacionales, pues, el nicho de mercado de mayor rentabilidad es el de la fresa fresca, a diferencia del primer periodo, cuando la exportación de fruta congelada era la fuente de riqueza para los capitales locales y extranjeros.

Por tanto, es el sector agrícola, sus cambios, sus repercusiones en la ocupación de fuerza de trabajo, su modelo de acción, su avances agigantados en rendimientos por hectárea, los daños ecológicos latentes pero severos e irreversibles, y los mecanismos de control implementados por parte de las trasnacionales, son los que merecen una puntual atención en este capítulo final.

En el año de 1989, el reporte de área cultivada de fresa en Michoacán¹⁹, que se concentró en más del 95 por ciento en el Valle Zamorano, fue de 2 mil 737 hectáreas y, considerando que el decreto de liberalización entró el vigor el 1 de agosto de 1990, es decir, justo en el momento en que comienza la plantación

¹⁹ Según cifras del SIACON

de fresa, en este último año la superficie con este cultivo creció un 19.9 por ciento en el estado y pasó hasta las 3 mil 281 hectáreas.

No obstante, un año después del decreto liberalizador se desató la plantación caótica y el cultivo comenzó su expansión en el resto de los valles vecinos, como el de Panindícuaro, y en los municipios del oriente michoacano, al grado que para 1991 el reporte de superficie con fresa creció 78.5 por ciento en relación al año anterior, y fueron en total 5 mil 856 hectáreas las que se plantaron ese 1991.

Esto significó un golpe certero al control relativo que por casi una década logró obtener la URPFHVZ, además es notable el efecto que tuvo la entrada de nuevos productores al cultivo de la fresa que ya no requirieron de los permisos de siembra, pues la falta en la pericia de la producción de la frutilla fue evidente al observar la pronunciada caída en los niveles promedio de productividad, ya que el rendimiento por hectárea pasó, entre 1990 y 1991, de 22.17 toneladas por hectárea a 10.99 toneladas, es decir, la productividad se desplomó en un 50.4 por ciento.

Además, las estadísticas reportan que particularmente en el Valle, según cifras de López Castro y Seefoo (1992), para el periodo 1990-1991, fueron 2 mil 341 las hectáreas plantadas con la frutilla y que reportaron un nivel de productividad de 20.13 toneladas por hectárea.

Cuadro V.1. Superficie cultivada, rendimiento por hectárea, producción de fresa en Michoacán de 1980 a 2012.

FRESA	Superficie Cosechada (Ha.)	Volumen Producción (Ton.)	Rendimiento (Ton. /Ha.)
1980	3743.0	57117.0	15.3
1981	1896.0	32724.0	17.3
1982	2384.0	39236.0	16.5
1983	2459.0	57203.0	23.3
1984	2283.0	41094.0	18.0
1985	1963.0	37297.0	19.0
1986	1763.0	31030.0	17.6
1987	2672.0	55289.0	20.7
1988	2557.0	38008.0	14.9
1989	2737.0	49738.0	18.2
1990	3111.0	68980.0	22.2
1991	5815.0	63942.0	11.0
1992	2911.0	36799.0	12.6
1993	2531.0	31247.0	12.3
1994	1951.0	39445.0	20.2
1995	3807.0	73198.0	19.2
1996	3958.0	57148.0	14.4
1997	3032.0	52030.0	17.2
1998	3279.0	58226.0	17.8
1999	3502.2	69108.1	19.7
2000	3708.3	77324.8	20.9
2001	3161.1	68461.2	21.7
2002	2933.5	66436.5	22.6
2003	2770.9	76148.8	27.5
2004	3705.5	94746.5	25.6
2005	2664.1	69699.0	26.2
2006	3108.7	80791.5	26.0
2007	3139.8	89095.3	28.4
2008	3215.0	106905.9	33.3
2009	3561.0	114784.0	32.2
2010	3252.5	113193.4	34.8
2011	3351.0	114170.7	34.1
2012	4716.0	203313.9	43.1

Fuente: Elaborada a partir de las estadísticas del SIACON (2013)

Fuen
te:
Elabo
rado
a
partir
de
estad
ística
s del
SIAC
ON

Figura V.1. Tasas de crecimiento superficie cosechada, volumen de producción y rendimiento de fresa en Michoacán 1981-2012 (1980=100)

Al siguiente año, el de 1992, se observaron un par de hechos aislados que configuran una alta posibilidad de mantener un proceso de acumulación de capital al alza por parte del capital trasnacional, ya que se eliminó otro factor de poder de los ejidatarios, por un lado, y por el otro, se ampliaron los diferenciales de productividad entre los productores locales tradicionales y los impulsados por las trasnacionales, que implicó una disparidad en la competencia dentro del valle que durante 40 años no se observó.

Esto hechos fueron, primero, la modificación del artículo 27 constitucional en enero de 1992 y la promulgación de la Ley Agraria en febrero del mismo año, acciones que jurídicamente desmoronaron la figura de los ejidos y de las comunidades, y liberalizaron el mercado de tierras en todo el país, lo que facilitó y legalizó, por un lado, el rentismo exacerbado que se dio durante las primeras dos décadas de existencia de este cultivo en el valle, y por el otro, también legalizó la compra-venta de tierras ejidales.

Si los mecanismos de organización del ejido y la protección de su superficie, consagrada en la Constitución, permitió en un momento dado, el fortalecimiento de los capitalistas agrícolas locales al romper el fenómeno del neolatifundismo que prosperó durante las décadas de 1960 y 1970 en el Valle Zamorano, ya no quedó ni siquiera la reglamentación en materia ejidal para evitar, por lo menos jurídicamente, la tendencia la concentración de tierras. Sin embargo, ese fue sólo el comienzo.²⁰

Ya con un mercado agrícola liberalizado en su renglón hortofrutícola, sin requerimientos de permisos de siembra y de exportación, y además con una legislación en materia agraria que sustentaba jurídicamente la compra-venta o la renta de tierras (ejidales, comunales y/o privadas), y los demás elementos

²⁰ El investigador Juan Carlos Pérez Castañeda (2012) refirió que, con base en las experiencias de los cambios en las legislaciones en materia de tenencia de la tierra, los resultados se observan, por lo menos, luego de dos décadas de su ejecución, por ejemplo, luego de la “Ley Lerdo” de 1856, que liberalizó el mercado de tierras, la concentración de las mismas y el fenómeno del latifundismo sucedió dos décadas después durante el porfiriato; en el caso del reparto agrario establecido en la Constitución de 1917, la ejecución plena se dio luego de más de dos décadas, durante el periodo cardenista, y en el caso de la modificación al 27 constitucional, que volvió a liberalizar la tierra, con la llamada “Ley Salinas” en 1992, los resultados de esta se observan más fielmente luego de comenzado el siglo XXI. Veamos qué ocurrió en el Valle Zamorano en este rubro.

productivos y naturales que contenía el valle, convirtieron a este terreno en un valioso espacio de inversión para las trasnacionales.

Así, el otro hecho aislado, si es que queremos observarlo de esa manera, aun sabiendo del poder de las trasnacionales y las negociaciones que ya realizaba el gabinete salinista para la firma del TLCAN, llegó a la región una nueva tecnología para la producción fresera, que significó los inicios de la llamada agricultura protegida, introducida por la principal firma mundial en materia de comercialización y producción de las llamadas “berries” o frutillas (fresas, arándanos, zarzamoras, moras), la californiana *Driscoll's Strawberry Associates Incorporation*, que en adelante nombraremos sólo *Driscoll's*, como genéricamente se le conoce en el Valle Zamorano.

Esta trasnacional, el mismo año que comenzó sus trabajos en la región -1992- introdujo la tecnología del riego por goteo y del acolchado, (Garibay Villalobos, 2013; Pimentel & Velázquez, 2012; Sánchez Rodríguez, 2008; Zamora, 2013) práctica que con años de anterioridad ya se llevaba a cabo en el estado de California, Estados Unidos, para la producción de fresa.

Exactamente 40 años después de utilizar la misma tecnología agrícola para producción fresera entró una nueva tecnología para la producción de la frutilla.

La primera consistía en la preparación del suelo con base en la técnica del entarquinado, que contemplaba la inundación del terreno por varios meses para eliminar plagas y reconstituir el suelo, donde posteriormente se trazaban y moldeaban los surcos para plantar la fresa que era irrigada con el llamado riego

rodado o por gravedad, que se refiere a la apertura del canal de riego para dejar fluir el agua suficiente a las necesidades de la planta, y en su proceso de desarrollo se contemplaba la aplicación de los fungicidas, insecticidas, herbicidas, fertilizantes y demás agroquímicos incluidos en el paquete tecnológico de la Revolución Verde.

La nueva tecnología, la del acolchado, consistió en la cobertura de los surcos con una película plástica de ciertos milímetros de grosor, que evitó el contacto directo de la frutilla con la tierra, además de la instalación del riego por goteo, que permitió realizar un riego focalizado planta por planta a partir de la instalación de unas mangueras especiales que cuentan con un pequeño orificio en el punto exacto en donde se encuentra la planta de fresa.

Además, a través de este sistema de riego se realizó también la fertilización de la planta con la mezcla de fertilizantes en el agua de riego, por lo que se le conoce a este sistema no solo como el de riego por goteo, sino también como el de “fertirriego” o de “fertirrigación”.

La diferencia entre ambas tecnologías fue enorme en términos de productividad, calidad e inocuidad.

La primer tecnología, que comenzaremos a llamar “tradicional”, reportaba rendimientos promedio de 25 toneladas por hectárea; la basada en el acolchado y el fertirriego reportó el doble de rendimiento, es decir, por lo menos 50

toneladas por hectárea²¹; la primera contenía bajos niveles de inocuidad por el contacto que la frutilla tenía con la tierra, la segunda ya no tenía contacto directo con el piso por el acolchado plastificado; en el primer sistema, las variedades de planta utilizadas eran las de las universidades de California y Florida, en el segundo sistema, *Driscoll's* introdujo sus propias variedades, que significaron una diferencia en el tipo de calidad exigido en el mercado de exportación.

En materia de preparación del suelo, la primera tecnología basaba gran parte de este proceso en el entarquinamiento, la segunda, con la aplicación de un poderoso, costoso y tóxico plaguicida, el bromuro de metilo²² que fue prohibido su uso en los años 90 en Estados Unidos y que en el país todavía -2014- es permitido.

Esta diferencia tecnológica marcó una diferenciación profunda entre el capital local y el transnacional, por todo lo descrito, pero además, la transferencia tecnológica comenzó a darse en la región con grandes desatinos y significativas pérdidas para los novatos agricultores locales (Pimentel & Velázquez, 2012), lo que significó una pérdida más en ese dominio que tuvieron del reparto del

²¹ Las diferencias en productividad se pueden explicar por la mayor exactitud con que se aplicaba el riego y la fertilización en el segundo sistema a diferencia del primero, además, como se mencionará, Driscoll's siempre utilizó sus propias variedades genéticas de fresa y no dependió de las variedades importadas de las universidades de California o Florida, Estados Unidos. Adicionalmente, el acolchado permite la elevación de la temperatura que favorece a la productividad de la planta.

²² Según la Pesticide Action Network (Shafer & Schonfiel, 1998) el bromuro de metilo es un plaguicida extremadamente tóxico que es inyectado en la tierra antes de sembrar fresas, uvas, almendras y otros cultivos. Después de ser aplicado en la tierra, los vapores pueden dispersarse por el aire hacia los centros poblados, causando dolores de cabeza, mareos y en algunos casos, dañan los pulmones de las personas que tienen contacto. Además, puede quemar la piel si los vapores están atrapados debajo de la ropa o en los guantes. Es un químico neurotóxico que también puede causar infartos cardíacos y que puede dañar el sistema nervioso gravemente.

producto durante la década anterior y que se fue desmoronando cada vez más con la instalación del “arsenal” productivo y comercial de la poderosa trasnacional.

Un evento más ocurrió durante ese inicio de la década de 1990, que golpeó aún más a los productores locales que en su gran mayoría utilizaban la tecnología tradicional para el cultivo de fresa: un brote de cólera en el Perú y que luego se replicó en México, lo que extendió la veda de cultivo de frutas y hortalizas en gran parte de los países latinoamericanos (Ibíd.).

A partir de ahí, comenzaron las presiones, también estadounidenses, para aplicar la veda de regiones y la implementación de medidas de inocuidad más estrictas para descartar cualquier enfermedad a través del consumo de fresa. Esto llevó, en 1997, a la regulación sanitaria estricta por parte de la Federación (Zamora C. , 2013) en los cultivos que con anterioridad eran regados con aguas superficiales. Por tanto, se promovió y prácticamente se obligó al uso de aguas de manantiales o subterráneas para la irrigación de la fresa, lo que implicó un costo más para la productores, ahora con una nueva tecnología de cultivo ya de por sí costosa.

Este último hecho agudizó la diferenciación y puso más en el filo de la navaja a los que contaban con la tecnología tradicional que, a diferencia de quienes utilizaban la tecnología introducida por *Driscoll's*, se caracterizaba como poco productiva y con alto riesgo de contaminación, así como de baja calidad para el mercado de exportación.

En el año de 1994 un evento más, que solo reafirmó la imposibilidad de que los productores locales, los de antaño, volvieran a imponer las reglas del reparto del producto, ocurrió: entró en vigor el TLCAN el 1 de enero de ese año, cuando en todo Michoacán se plantaron 2 mil 510 hectáreas con fresa, y un año después, otro repunte en la superficie sembrada a nivel estatal se presentó y llegó, para 1995, a las 3 mil 807 hectáreas, es decir, con un incremento del 51.7 por ciento de un año a otro.

Luego de la instalación, en 1992, de la nueva tecnología en el valle, la productividad se mantuvo con fuertes altibajos, pues en ese año el rendimiento por hectárea creció a 12.6 toneladas por hectárea, todavía debajo de las 22.2 que existieron en 1990, pero en 1994, cuando se firmó el TLCAN, la productividad regresó a las 20.2 toneladas, casi igualando lo que se obtuvo 4 años antes, y con reflejo de los efectos del nuevo paquete tecnológico.

No obstante, con el nuevo repunte en la superficie sembrada en 1995, con todo y un año de severa crisis nacional, el rendimiento bajo sola a las 19.2 toneladas por hectárea, para de nuevo caer en 1996 a 14.4 toneladas en promedio de rendimiento por hectárea de fresa cultivada en Michoacán, no obstante, a partir de ese año, hubo una tendencia a mantener la superficie sembrada entre las 2 mil 600 y las 3 mil 700 hectáreas hasta el año 2012, con marcados altibajos año con año, pero con una tendencia creciente de la productividad, que para el año 2012 ya reportaba un aumento al doble con los rendimientos de 1990, pues en estos 22 años, se pasó de obtener 22.2 toneladas hasta las 43.1 por hectárea,

que representó un crecimiento de la productividad del 194 por ciento, con un avance anual promedio del 8.8 por ciento.

Por otro lado, en particular, dentro del DR 61, el de Zamora, a partir del ciclo 1996/1997 y hasta el ciclo 2012/2013, la superficie sembrada se osciló entre las 1 mil 340 hectáreas y las 2 mil 777, con una tendencia a la baja a partir del año 2000 y con un cierre en ascenso en 2013. Sin embargo, la productividad tuvo un ritmo de crecimiento acelerado en este periodo, la cual creció 258 por ciento en 16 años, a una tasa anual promedio de 16.1 por ciento, y pasó de las 16.3 toneladas por hectárea en el primer año de este periodo hasta las 42 toneladas en el último año, en promedio.

En ambos casos de las estadísticas expuestas, tanto las de nivel estatal como las correspondientes al DR 061 de Zamora, observamos dos características, una tendencia a sostener semejantes niveles de comportamiento en la superficie sembrada del cultivo pero con un marcado ascenso en la productividad que prácticamente se duplicó en el periodo de estudio, pero esto ocurrió no porque la transferencia tecnológica tuviera éxito o porque las condiciones naturales favorecieron al cultivo, sino porque, a mitad de este periodo ocurrió otro hecho de nuevo impulsado por las trasnacionales, en particular por *Driscoll's*: un nuevo salto tecnológico.

De 1952 a 1992, durante 40 años, prácticamente no hubo cambio en la tecnología para la producción de fresa; a partir de 1992 se introdujo un nuevo paquete que no se adopta rápidamente por los productores tradicionales

freseros, y que se convierte en una barrera para ingresar al verdadero negocio de la fresa, que era la exportación, y en particular, la exportación en fresco, por el avance en los sistemas de transporte con refrigeración; pero en 2004, la misma trasnacional introdujo una nueva tecnología, una tecnología de punta en el ramo de la agricultura protegida, el llamado macrotúnel, que llegó a quintuplicar los rendimientos de la fresa en relación al ahora formalmente reconocido como sistema tecnológico tradicional.

Con el macrotúnel se reportaron rendimientos hasta de 120 toneladas por hectárea (Zamora C. , 2013), y esta tecnología es utilizada, actualmente, sólo en Michoacán para la producción de fresa, y en particular en el Valle Zamorano, y más en específico, en los municipios de Zamora, Jacona y Tangancícuaro.

La velocidad en el cambio tecnológico a partir de 1990 se incrementó sustancialmente, pues el primer brinco tardó 40 años en darse, el segundo se dio en 12 años y un tercer cambio tecnológico no tardó ni tres años en presentarse, la plantación en hidroponía, también impulsado por *Driscoll's* y el cual comentaré más adelante.

Esta nueva tecnología, el macrotúnel, se instaló a partir del 2004 con un solo productor en la región del Valle Zamorano, y es, actualmente, el mismo productor el que realiza prácticas de plantación con hidroponía, tecnología que todavía no se extiende en la región.

En el caso del macrotúnel, éste consiste en la instalación de un techo que asemeja una producción en vivero, pero cuenta con la característica de ser

semiabierto, y tiene dos bondades para la planta: que la protege de las variaciones climatológicas y que incrementa su inocuidad por la menor exposición de la frutilla con el medio natural.

Cabe señalar que en esta tecnología también se cuenta con el acolchado y el sistema de fertirriego, además de que se acompaña de un conjunto de normas establecidas por las empresas trasnacionales y adoptadas dentro de la política agrícola nacional, llamadas “Buenas Prácticas Agrícolas”, que se adoptaron de la normatividad del mercado internacional para la exportación de este tipo de productos.

Pimentel & Velázquez (2012) califican a esta tecnología, en conjunto con la aplicación de las “Buenas Prácticas Agrícolas”, como la instalación de una producción de tipo industrial en una producción de tipo agrícola.

Y es que el uso del macrotúnel inicia con la desinfección del terreno con el bromuro de metilo, luego, se requiere para la fresa agua limpia proveniente de manantial o pozo, a la que además se le aplica un desinfectante; los surcos son cubiertos con películas plásticas y éstos, son recubiertos con el túnel de gran tamaño, forrado con cubierta plástica o malla. Cabe mencionar que el túnel es de un tamaño suficiente para permitir el acceso de maquinaria y jornaleros para realizar las labores necesarias del cultivo.

Conforme a la aplicación de las “Buenas Prácticas Agrícolas” se incluye la eliminación de animales domésticos en la zona de cultivo, el cercado perimetral de la huerta, la colocación de letrinas para los jornaleros, el uso de jabones y

geles para eliminar bacterias de las manos de los trabajadores, impedir al trabajo infantil, así como el acceso a jornaleros enfermos o sospechosos de portar enfermedades contagiosas. No fumar en la huerta, usar uniformes, eliminar vegetación diferente a la fresa del área (incluidos árboles y arbustos), construcción de caminos y vías de acceso totalmente limpias, e instalación de señalizaciones, entre otras disposiciones que son necesarias cumplir para obtener una certificación, por parte del gobierno federal o de empresas privadas, en la que se avala la calidad de exportación del fruto que en esas parcelas se produce (Pimentel & Velázquez, 2012; Zamora, 2013).

Estos 3 sistemas tecnológicos que ya se describieron son conocidos como tradicional (basado en riego rodado), semitecnificado (acolchado y fertirriego) y tecnificado (macrotúnel), que en función a su utilización es como ahora se clasifica a los productores.

Comenté la existencia de una cuarta tecnología, la fresa plantada en hidroponía, es decir, sin la utilización de un sustrato, o sea, ¡sin tierra! O sobre algo que se le parezca, sino en unos canales metálicos en los que se acomoda la planta y su desarrollo se realiza con las raíces dentro del agua, y a través del canal se le suministran los nutrientes necesarios. Este sistema es el más avanzado en producción de fresa a nivel mundial y solo un productor, contratado por *Driscoll's*, que es el mismo el que contrató la trasnacional para introducir la tecnología del macrotúnel, es el que actualmente realiza prácticas de adaptación de esa tecnología, que requiere de un alto conocimiento técnico y además, requiere de altas inversiones, lo que se convierte en una fuerte

barrera para que otros productores adquirieran este tipo de tecnología (Garibay Villalobos, 2013).

Como se observa, la diferencia tecnológica y su adaptación es una barrera importante para que la expansión de cada una sea generalizada en su uso, ya que no se cuenta con la asesoría técnica suficiente y que además es costosa porque, en general, sólo la ofrecen las empresas que venden esa tecnología, y en algunos casos existen recomendaciones para su adaptación entre los propios agricultores, lo que ha significado cuantiosas pérdidas para muchos de ellos (Pimentel & Velázquez, 2012).

Por otro lado, observamos otra barrera fundamental, los costos de producción en cada nivel tecnológico.

Según un estudio del Comité de la Agroindustria y Productores de la Fresa (CAPFRE) publicado en noviembre del 2010 (CAPFRE, 2010), los costos para producir fresa en una hectárea para cada nivel tecnológico fueron los siguientes: en sistema tradicional, 149 mil 219 pesos; en sistema semitecnificado, 246 mil 179 pesos; y en sistema tecnificado, 567 mil 359 pesos.

La diferencia de pasar del sistema tradicional al sistema semitecnificado implica un incremento del 65 por ciento en la inversión por hectárea para llevar a cabo la producción, y del sistema tradicional al tecnificado se traduce en el aumento del 280.2 por ciento. Esta diferencia es amplia incluso al pasar del sistema

semitecnificado al tecnificado, pues implica un aumento del 130.5 por ciento en el desembolso de capital.

Cuadro V.2. Costos de producción y rendimiento promedio por tipo de sistema tecnológico en 2010

Sistema tecnológico	Cotos de Instalación	Costos de Insumos	Costo total	Rendimiento promedio (Ton.)²³
Tradicional	\$ 83,850.00	\$ 65,369.00	\$ 149,219.00	30
Semitecnificado	\$ 113,200.00	\$ 132,979.00	\$ 246,179.00	45
Tecnificado	\$ 169,650.00	\$ 397,709.00	\$ 567,359.00	70

Fuente: Elaborado con cifras expuestas en CAPFRE (2010)

Un aspecto adicional referente al ámbito tecnológico utilizado por los productores es que los que utilizan el sistema tradicional no pueden acceder al mercado de exportación en fresco y su producción se dirige hacia el mercado nacional o hacia la industria.

De los que utilizan sistema semitecnificado, solo una parte de su producción puede entrar al comercio internacional y esto en relación al mínimo cumplimiento de las “Buenas Prácticas Agrícolas”, el resto, la envían también al mercado nacional o a la industria; y los que entran totalmente al mercado exterior de la fresa en fresco son los que utilizan el sistema tecnificado (Ibíd.).

Otro elemento más que no quiero dejar suelto en esta descripción de las tecnologías y sus características productivas y de mercado es que conforme se controle una mayor cantidad de hectáreas es posible generar economías de

²³ Con base en entrevistas realizadas al representantes de los productores de fresa (Garibay Villalobos, 2013) y al representante de la CONAFRE (Zamora C. , 2013) se conoce que el rendimiento, en el caso del sistema tradicional, varía entre las 25 y 32 toneladas; en tanto que en el semitecnificado va de 40 a 60 toneladas y en el tecnificado el rendimiento llega hasta 120 toneladas.

escala, por tanto, cada sistema, en particular los de mayor tecnificación, son más rentables en tanto que se controle un mayor número de hectáreas.

Durante los primeros 40 años el problema del financiamiento para la producción fresera se convirtió en una barrera importante para el acceso al negocio por parte de la mayoría de los productores, y que fue una problemática que se comenzó a solucionar conforme avanzó la acumulación de capital fresero en manos de ejidatarios; sin embargo, para este periodo, este problema resurgió y se agudizó, como se puede observar en los diferenciales de inversión que se requieren para que un productor realice los “saltos tecnológicos”, además de que sobra decir que las fuentes de financiamiento se redujeron con el desmantelamiento de la banca de desarrollo en este mismo periodo, la tendencia asistencialista en las políticas públicas dirigidas al campo o preferente para los grandes productores, y por si fuera poco, la reducción de las ganancias con la discriminación que se genera en el mercado de exportación en relación al tipo de tecnología utilizada.

Por tanto, observamos, hasta el momento, un modelo de producción que por sí solo tiende a la concentración de todo y al uso intensivo de medios de producción, incluyendo la fuerza de trabajo. El resultado de este proceso se describe en las siguientes líneas, donde se excluye, por el momento, el caso de la fuerza de trabajo que se tratará en un apartado posterior.

En primer lugar, los productores agrícolas se estratificaron en tres niveles en relación a su nivel tecnológico, que se clasifica en bajo, medio o en transición, y

alto. Cada uno con acceso diferenciado a financiamiento, mercados y ganancias, que van de menor a mayor en el mismo orden de clasificación.

Para el 2013, en el padrón de productores del Valle Zamorano se contaba con un total de 1 mil 400 personas, pero en activo solo eran alrededor de 900 (Garibay Villalobos, 2013) y de estos, el gran grueso son productores que utilizan un nivel tecnológico bajo o medio para la producción de fresa, en tanto que no más de 50 utilizan el nivel tecnológico alto (Berdegué, y otros, 2007)

De información otorgada en trabajo de campo (Garibay Villalobos, 2013; Zamora, 2013) se conoce que *Driscoll's* controla alrededor de 1 mil hectáreas de fresa en el valle a través de agricultura por contrato con 15 productores, en tanto que otra trasnacional más, la *DoleFoodCompany*, que en adelante nombraremos *Dole*, como la conocen en el valle, controla una superficie de unas 400 hectáreas con las mismas características que la otra trasnacional.

Entre ambas trasnacionales controlaron, en 2013, 1 mil 400 hectáreas de las 2 mil 169.9 que se reportaron de fresa para el DR 061 durante ese año. Es decir, a través de un puñado de productores controlaron el 64.5 por ciento de la superficie cultivada con fresa en el valle.

En tanto así se estratifican los productores, los de tecnología baja o media, que en su gran mayoría se mantienen como ejidatarios, presentan una problemática similar a la que se tiene desde que se instaló el negocio de la fresa en el Valle Zamorano: limitaciones para entrar al mercado rentable de la fresa, insuficiente acceso a financiamiento, baja calidad del fruto, dependencia tecnológica y de

insumos importados, principalmente de las plantas madre de fresa, que se continúan trayendo de las universidades de California y Florida con el pago de regalías por la utilización del material genético, entre otros aspectos (Aguirre & Medina, 2007; Berdegué, y otros, 2007).

En segundo lugar, con los párrafos anteriores se puede interpretar que existe una nueva concentración de tierras en pocas manos por diferentes vías, ya se la renta o la venta de la tierra.

Así, se exacerbó un fenómeno de renta y especulación de tierras en el valle, similar al que se observó durante las décadas de 1960 y 1970.

Actualmente existe un solo productor que controla 220 hectáreas a través de la renta y compra de tierras en el valle. Por otro lado, las mejores tierras están siendo rentadas por las trasnacionales, como *Driscoll's* y *Dole*, al grado que, expresó el representante de la Unión, “En Tangancicuaro ya no hay tierras disponibles para los próximos 50 años... todas las rentó *Driscoll's*” (Garibay Villalobos, 2013).

Esta última trasnacional no solo está rentando las mejores tierras en todo el valle, sino también tierras vírgenes en los valles vecinos, con la intención de cultivar otro tipo de frutillas, al igual que lo hace *Dole* (Ibíd.). Ambas empresas tienen inversiones en todo el sur de Jalisco, en el Valle Zamorano y en regiones aledañas para la producción de las mercancías que manejan.

Este rentismo provocó un incremento desmedido en los precios para rentar un terreno, que oscila entre los 6 mil y los 30 mil pesos por hectárea al año

(Garibay Villalobos, 2013; Seefoo, 2012; Zamora, 2013) precios “irracionales” que comenzaron a formarse a partir del 2008-2009, cuando ambas empresas comenzaron a realizar dichas prácticas especulativas.

En tercer lugar, la brecha entre este pequeño grupo de no más de 50 productores capitalizados y el resto de agricultores dedicados a la fresa cada vez se incrementa más en términos de inversión, prácticas productivas y control de mercados rentables.

Tan solo en términos de inversión, el promedio de hectáreas que manejan los productores de tecnología baja o media es en promedio de 4 hectáreas, por lo que su nivel de inversión en cada ciclo oscila entre los 596 mil y los 984 mil pesos; sin embargo, existe un productor en la región, el que controla 220 hectáreas con la utilización de alta tecnología, que por sí solo invierte en cada ciclo productivo 124 millones 818 mil pesos, aproximadamente.

El mercado de exportación está acaparado por la media centena de productores que plantan fresa en macrotúnel, pero decir que lo tienen “acaparado” es sólo un engaño, pues quien realmente lo controla son las dos trasnacionales (*Driscoll's* y *Dole*) a través de la agricultura por contrato y que cuentan con una especie de duopolio del nicho más rentable de la venta de fresa, que es el producto fresco para exportación.

No obstante, la ventana de invierno, que actualmente es de noviembre a febrero, busca aprovecharse aún más por este pequeño grupo de productores, y que provocan el cierre paulatino a la entrada de otros productores que

también cumplen con las “Buenas Prácticas Agrícolas” pero que no tienen toda la tecnología de punta.

Y es que en particular, a partir del 2010 comenzó una “curiosa” práctica por parte de personajes como el notable productor que controla 220 hectáreas que son contratadas con *Driscoll's*, y esta es la plantación de fresa “frigo”, como lo explicó Juan Manuel Garibay (2013).

La plantación de “frigo” se refiere a la utilización de una planta “hija” de fresa, casi a punto de producir, que se importa desde “otras latitudes”, principalmente Argentina y Chile, transportada a bajas temperaturas a través de barcos que descargan en los puertos de Lázaro Cárdenas, Michoacán; y de Manzanillo, Colima.

La planta viene “dormida” por la baja temperatura a la que se transporta, y se planta directo en el surco. Un mes después, ya está arrojando frutilla. Con esta práctica se gana un mes de anticipación a la plantación de fresa que comúnmente se realiza en el valle.

Esto es, la planta “frigo” se coloca en el surco entre junio y julio y comienza producir fresa entre agosto y septiembre, en tanto que en octubre, durante su segunda floración, ya se cosecha frutilla de primera calidad.

En el método común, se importan plantas madre que reproducen sus “hijas” en vivero, que posteriormente se trasladan al surco durante los meses de julio y agosto, por lo que comienzan a producir en octubre, y su segunda floración,

donde comienza la producción de alta calidad para exportación, se presenta hasta el mes de noviembre.

Esta diferencia de un mes provoca que los productores que utilizan “la frigo” obtengan mejores precios durante el inicio de la venta de exportación de invierno, lo que se traduce en un mayor acaparamiento de mercado por parte de los agricultores más capitalizados y un cierre gradual de los mayores beneficios para los agricultores con menos capacidad de inversión.

Esta “bondadosa” práctica, resultado de la lógica irracionalidad del comercio liberalizado y que era totalmente impensable una década antes, se realiza sólo a través de esquemas de agricultura por contrato entre productores locales y transnacionales, y son estas últimas las que importan la planta “frigo” e imponen el tipo de paquete tecnológico a utilizar para esta producción, pues es de resaltar que la plantación de fresa un mes antes de lo común se expone a una mayor posibilidad de desarrollar hongos en la frutilla por lo que se utilizan más plaguicidas químicos para evitar que esto suceda, lo que a su vez, incrementa los costos de producción.

A partir de lo que se describe se observa que existe un proceso de concentración de tierras, de incremento de la productividad y de control de mercados, que está exigiendo un mayor uso intensivo de los recursos de la región, sobre todo naturales y de fuerza de trabajo, situación que tiene significativos resultados no siempre son positivos, aunque a simple vista lo parezcan.

En relación a lo anterior podemos observar el aumento casi del 50 por ciento en la utilización de jornales por hectáreas, que pasó de 700 a 1 mil 100 (Zamora C. , 2013) y que, dentro del discurso burgués se interpreta como una mejora en el empleo, incluso, es hasta una bondad dado que “disminuye los niveles de delincuencia” (Garibay Villalobos, 2013) en la región por la demanda de “tanto trabajo”. No obstante, en un apartado posterior de este capítulo se explicará qué ocurrió con el mercado de fuerza de trabajo y el modelo de explotación laboral para la acumulación del capital fresero.

Por otro lado, en cuanto a la utilización de los recursos naturales, esta explotación intensiva para producción de fresa ya prendió las alarmas en relación al uso del agua en el valle. Por un lado, se observa una condición de sobre explotación de los acuíferos en tanto que se utiliza sólo agua de pozos profundos o de manantial para irrigar la fresa de exportación y se tiene el cálculo de que la recarga anual calculada en el valle es de 308 hectómetros cúbicos, de los cuales se comprometían 77.59 hectómetros cúbicos para recarga de aguas subterráneas, pero las concesiones de aguas subterráneas crecieron a 84.6 hectómetros cúbicos, lo que se debe valorar junto con el avance de la deforestación en la parte alta de la cuenca (Pimentel & Velázquez, 2012).

Sin embargo, los grandes productores no observan actualmente esa dificultad en torno al agua, pues, como señaló Zamora (2013), en las regiones vecinas y en particular la de la Cañada de los 11 Pueblos, donde se encuentran un conjunto de pueblos purhépechas, existen alrededor de 50 manantiales que

pueden ser utilizados para la fresa. No se reconoce la presión que existe sobre la cuenca por el uso desmedido de agua, y por otro lado se contemplaba la utilización de agua ajena al valle y que pertenece a las comunidades indígenas de la parte alta de la cuenca.

De manera adicional debe considerarse que la utilización del valle para plantar fresa durante varias décadas reporta una caída en la fertilidad de la tierra, a la cual contribuyó la aplicación descontrolada de agroquímicos y agrotóxicos (Pimentel & Velázquez, 2012).

El problema de recomposición del terreno para sembrar planta de fresa se soluciona a través de la importación de “tierras rojas” de los cerros de la Meseta Purhépecha que los productores de fresa compran a los comuneros. Los cerros de la meseta se compran y se desmoronan a partir de la importación de estas tierras en el valle zamorano, que se distribuyen donde sea necesario (Pimentel & Velázquez, 2012).

Luego de 20 años de agricultura “plastificada” un resultado más que se observa (Ibíd.), pero que no se reconoce tampoco por los agricultores ni por las autoridades en materia ambiental de los niveles estatal y federal, es la contaminación que es resultado de la eliminación, que en cada ciclo se realiza, de la película plástica que protege al surco y que en algunas ocasiones es quemada o en otras, simplemente abandonada en la parcela. Hasta el término de esta investigación todavía no existía un programa regional de manejo de estos residuos.

Finalmente para cerrar la pinza en este apartado, reproduciré una declaración de Zamora (2013) que expresa, en pocas palabras, cuál es el poder de la trasnacional más poderosa y qué capacidad tiene para controlar la producción de fresa en el valle y, por tanto, la repartición del producto social.

Cecilio Zamora: "...Y la ventaja, por ejemplo de *Driscoll's* es que tiene toda la cadena",

Entrevistador: "¿Cómo toda la cadena?"

Cecilio Zamora: "Sí, desde producción de planta en vivero, cultivo, cosecha, empackado, exportación, o sea, tiene sus propias plantas congeladoras y tienen el mercado, o sea que no le batallan. Entonces, es la gran ventaja, por eso muchos productores trabajan con ellos. Con *Driscoll's*. Y ya el resto pues son empresarios de aquí de la región, del país, que están establecidos aquí, empresarios americanos que están llegando, este, también aquí con otras marcas y que se establecen y adquieren la producción sin generar un compromiso más allá de contrato, mediante contrato, sino que simplemente, (dicen) 'me gusta tu campo, me gusta tu producción, de alguna manera nos arreglamos y de esa manera trabajamos', y ahí el productor se va dando cuenta con quién sí, con quién no, quién le queda bien, quién le paga pronto, quién le trae a las vueltas y todo eso".

3. La modernización y la diversificación de los procesos industriales

Luego del proceso de mexicanización de la industria y el paso de manos de las fábricas del capital extranjero al nacional, donde también hubo la participación

de varios productores locales que participaron como accionistas o que, en grupo, instalaron una congeladora o empacadora de fresas, el complejo industrial entró a una fase de diversificación de proceso y también de diversificación de capitales.

En este sentido, dentro del sector industrial notamos tres grupos: el de las congeladoras y empacadoras que están en manos de capital local agrícola y que se formó con las ganancias que obtuvieron los ejidatarios; el grupo de los brokers y de las trasnacionales que se dedican a la exportación de fresa y otras frutillas congeladas; y el capital trasnacional que diversificó el proceso industrial, con la introducción de la tecnología para procesar bases para frutas y yogurt y llevar a cabo la deshidratación de diversos productos agropecuarios.

A partir del año de 1990, comenzaron a establecerse más industrias en la región (Sánchez Rodríguez, 2008) sobre todo las que traían consigo las tecnologías para estos nuevos procesos o, en casos especiales, se fortalecieron las ya existentes y diversificaron su producción, pero con la característica de que el capital que comandó a este grupo ya no tenía una clara definición de pertenecer, fundamentalmente, a capital estadounidense, sino que también se abrió paso a capitales europeos y a nacionales que se transformaron en trasnacionales, como el caso de Frexport, que pertenece al mismo grupo que la firma Bimbo, esta última del ramo panificador, con influencia en el sur de Estados Unidos y en Latinoamérica.

Así, entre las industrias con mayor presencia en esta región nos encontramos con *AgranaFruit México*, que es parte de un conglomerado industrial de capital austriaco que cuenta con 37 fábricas en 23 países, y sus principales productos son preparados de fruta que sirven como bases para yogurt, panificados, helados y bebidas; también está *Profusa*, fundada con capital zamorano que se dedica a la producción de mermeladas, purés, rellenos y preparados de frutas para yogurt y otros productos alimentarios.

También se encuentran *Interfrut*, de capital nacional; *Empacadora Latinoamericana*, procesadora de frutas y vegetales; y *Frutas y Mermeladas Zamora*, de capital nacional, proveedor de bases de fruta para la industria láctea nacional, entre otras firmas, que en total suman 40, junto a un sector maquilador que se encarga de dar un procesamiento previo a la fruta que luego será transformada en las grandes industrias del Valle Zamorano. (Ibíd.)

Conforme observamos en los capítulos anteriores, la industria fresera presentó varios problemas y contaba con diversas características que limitaban su posibilidad de incrementar el uso de capacidad instalada, aunque esto también fue parte de una estrategia para la contracción del precio de la frutilla y la promoción del desorden productivo en el cultivo cuando era el capital estadounidense el propietario de la mayor parte de las congeladoras; no obstante esta situación se transformó conforme cambió de manos la industria y comenzó su diversificación.

De esta forma, observamos que, en primer lugar, inició una tendencia a la ruptura de la dependencia con la producción fresera para echar a andar la industria, por tanto, comenzó también a procesarse parte de la producción de frutas y hortalizas del mismo valle, así como de regiones vecinas, para mantener la apertura de la planta durante los 12 meses del año, esto en el caso de la gran industria diversificada, aunque existen todavía gran número de emparadoras y congeladoras que tienen mayor dependencia a la frutilla y prácticamente laboran durante 8 o 9 meses al año.

Entre uno de estos casos se encuentra la empaadora de la URPFHVZ, la cual está en funciones durante la temporada de producción de fresa y en ocasiones labora la mayor parte del año cuando realiza procesamiento de otros productos agropecuarios, lo cual no ocurre con mucha frecuencia (Garibay Villalobos, 2013).

Las industrias de capital trasnacional, algunas desde su instalación, son las que tienen este proceso en mayor nivel de diversificación aunque su grado de utilización de capacidad instalada se incrementa también durante la temporada de producción de fresa.

En segundo lugar, a partir de este proceso de diversificación observamos otra dinámica en la industria, con una tendencia al alza en los niveles de producción, pues en 1999 reportaron un valor bruto de la producción de 1 mil 026 millones 745 mil pesos; para 2004 este mismo indicador creció a mil 731 millones de pesos y para 2009 este valor bruto aumentó a 2 mil 879 millones de pesos.

Cuadro V.3. Producción bruta tota y ocupación por género en industrias de congelado y conservación de frutas y verduras en el Valle Zamorano 1999, 2004 y 2009

	Producción bruta total	Obreros ocupados	Obreros Hombres	Obreros mujeres
1999	1026745	3828	824	3004
2004	1731769	3315	837	2478
2009	2879474	3769	1196	2573

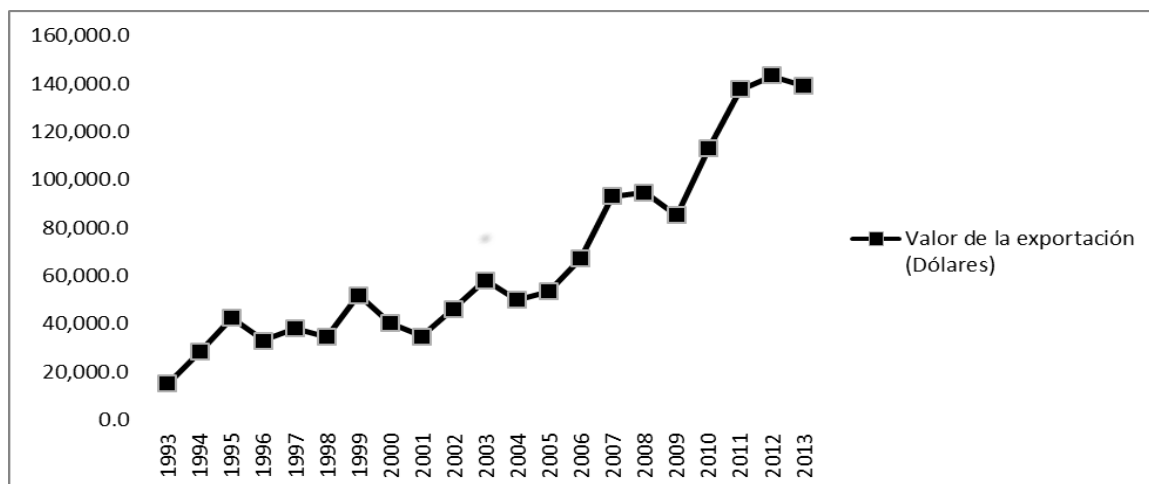
Fuente: Censos Económicos 1999, 2004 y 2009

Con este incremento en los niveles de producción se evidencia el auge en el procesamiento de otros insumos distintos a la fresa, a la vez de que se incrementaron los niveles de exportación de estas bases de frutas, pero con el sostenimiento del proceso de congelación de la frutilla como el principal negocio.

Así, observamos como desde 1993 existe una tendencia constante al alza en la exportación de fresa congelada en el país, donde el Valle Zamorano es el principal productor de esta mercancía, y donde tenemos la referencia de exportación para los meses de febrero a septiembre de cada año, que conforman el ciclo alto en el procesamiento de fresa en la región, y cuyas estadísticas arrojan que el valor de las exportaciones durante esos meses entre el 1993 y el 2013, crecieron en 817.7 por ciento, es decir, a un ritmo promedio anual del 38.9 por ciento.

Gráfico. Exportación mexicana de fresa congelada 1993-2013²⁴

²⁴ Los niveles por año refieren a la sumatoria de los meses de marzo a septiembre, donde se concentra el pico de producción de la industria del Valle Zamorano, tomando en cuenta que la ventana de invierno, que se aprovecha para venta de fresa fresca, principalmente a partir de 1990, abarca los meses de octubre a febrero.



Fuente: Elaborada con datos del Banco de México

No obstante, un elemento que nos sirve para identificar un relativo alejamiento de este negocio de procesamiento de fresa del capital que inició con este negocio en la región, y confirmar su permanencia en la esfera comercial, proceso que comenzó a mediados del periodo anterior, es la disminución de la dependencia de la industria con los brokers para comercializar su producto, pues a diferencia de los dos primeros periodos, cuando el mismo capital contrataba la producción, la transformaba y la llevaba al mercado estadounidense, ahora solo dependen para la exportación de su producto un 65 por ciento de las industrias (Sánchez Rodríguez, 2008), donde además los mercados de exportación de fresa y otras frutas procesadas también se diversificaron, y ahora se lleva a cabo la venta de este producto en mercados europeos y estadounidense, acción que realizan principalmente las firmas diversificadas de capital trasnacional.

Cabe reafirmar que los brokers que operan en la zona para la exportación de los congelados hacia los Estados Unidos, son prácticamente los mismos o por lo menos, tienen algún grado de relación con los primeros comercializadores de

la frutilla que se establecieron desde hace más de 50 años en el Valle Zamorano, y que fueron los mismos que invirtieron para que el cultivo se expandiera, utilizando un paquete tecnológico específico, generando los diversos problemas económicos, sociales y ecológicos en el transcurso del desarrollo de este proceso de acumulación.

Entre estos últimos, continua en funcionamiento la *Griffin and Brand*, fundada por el ya mencionado magnate texano de la fresa, Othal Brand, además de *InteramericanQualityFoods*, que tiene su base en San Antonio Texas. Otro par de importantes brokers son *JSO Associattes* y el *Grupo Alfa*, este último, de capital nacional con fuerte vinculación al capital texano.

Continúa presente dicho grupo, sin embargo, un conjunto de elementos definieron su salida relativa del proceso de industrialización para participar dentro de una dinámica más compleja con la llegada de nuevos capitales externos.

Estos elementos que podemos enunciar son referentes, primero, a las características de la fresa en el mercado de exportación, pues tanto la fresa fresca como la congelada son consideradas “commodities”, es decir, mercancías cuyo precio lo determina la oferta y demanda en el mercado, no son diferenciables, como otros productos manufacturados y sus posibilidades de competitividad para colocarse en el mercado son, fundamentalmente, las que tienen que ver con la reducción de costos de producción y la dotación de recursos productivos disponibles.

En este sentido, la fresa fresca tiene mayor demanda en el mercado y por tanto, mejores precios, por lo que su industrialización tiene menores rendimientos en el mercado internacional.

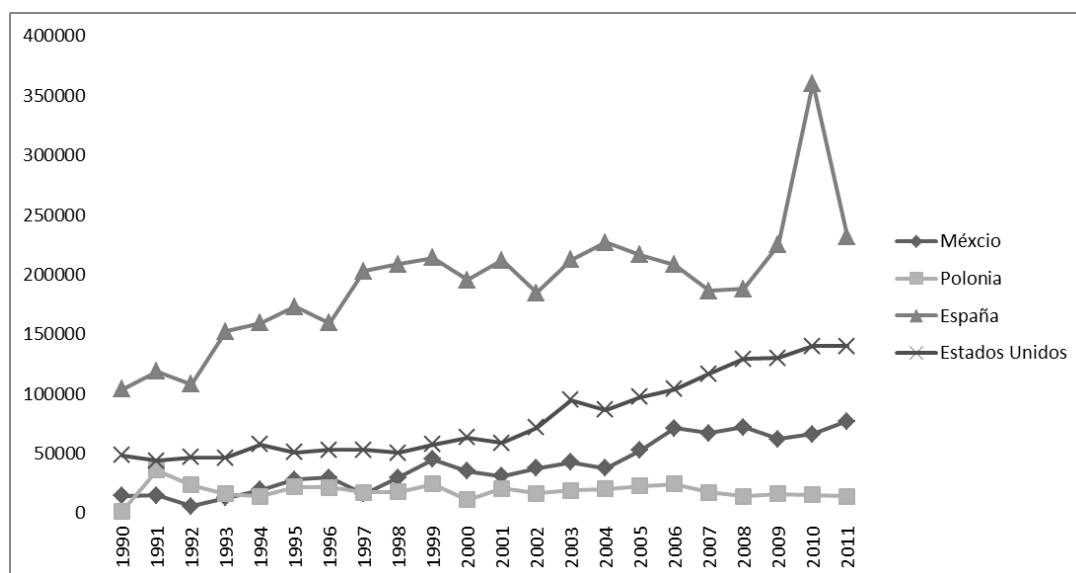
Esta situación ayuda a explicar el porqué de la necesidad de diversificar la industria para aprovechar mejores nichos de mercado, papel que, con la liberalización económica, realizaron otros grupos de capitales, como los que observamos líneas arriba, en tanto que el negocio de la fresa fresca quedo en manos de capital netamente trasnacional que por sí solo domina todo el proceso de producción, empaque y comercialización.

Otro de estos elementos que definieron la salida de dichos capitales “originarios” fue el agotamiento de su modelo de explotación del producto fresero, en donde confluyeron la caída de la productividad, del precio del producto, y consecuentemente, de la rentabilidad, además del poder que tomaron los ejidatarios y pequeños propietarios del proceso productivo agrícola y también de una parte del proceso industrial con la instalación de su propias plantas procesadoras.

Otro elemento que quitó rentabilidad e interés al capital extranjero “originario” sobre esta fase del negocio fue que el precio de la fresa, en particular congelada, tuvo un impacto a la baja con la aparición de los nuevos competidores internacionales en este rubro, tanto de países latinoamericanos como europeos, pero en particular del “gigante asiático”, China, que a partir del año 2003 se convirtió en uno de los principales exportadores de fresa

congelada del mundo, desplazando a México de los primeros lugares, y particularmente a la región del Valle Zamorano.

Figura V.2. Niveles de exportación de fresa por principales países 1990-2013



Fuente: Elaborado con datos del FAOSTAT

El único aspecto que se mantuvo casi sin modificación es la influencia de la industria en la determinación del precio de la fresa zamorana para el proceso industrial regional, el cual es mucho menor al que se ofrece para la frutilla fresca en el mercado de exportación. En tanto que un kilo de fresa la compra la industria en precios que van de los 6 a los 8 pesos, el mercado de la exportación llega a pagar hasta 60 pesos por el kilogramo (Garibay Villalobos, 2013).

Así, el uso del insumo fresero para la industria quedó bien delimitado dentro del estado, y todo el cultivo que no es de alta calidad y que no tiene posibilidad a la

entrada al mercado de exportación tiene como consumidor principal a la industria zamorana.

Es de señalar, también, que al momento de liberalizar los permisos de siembra y de exportación de fresa, nuevas regiones productoras florecieron en Michoacán, con bajos niveles de productividad, con rezago en materia tecnológica para producción y con incumplimiento de todas las disposiciones marcadas en las “Buenas Prácticas Agrícolas”, lo que les impide incursionar en el mercado de exportación, y por tanto, su producción tiene dos destinos: la industria y el mercado nacional.

Los productores del Valle Zamorano, bajo la condición tecnológica descrita, son los de pequeña escala, y que por tanto compiten con los del oriente y el bajío michoacano.

Por tanto, en este mecanismo de fijación de precios influye la industria, pero particularmente en el sector de los no exportadores de fresa que compiten para conseguir los mejores precios de la frutilla durante las cosechas.

El mecanismo del caos en la expansión del cultivo de la fresa, que provocaron los industriales desde la década de 1960, se repite en este 2013, no precisamente de la misma forma, al interior del valle, sino ahora en un caos disperso en varios puntos del estado, como en Maravatío y Panindícuaro, donde existen importantes cantidades de fresa para procesamiento.

Es de señalar que, según Sánchez (2008), los productores de baja escala o de baja productividad prefieren contratar superficies de producción con los

industriales para asegurar un nivel de ventas y otro de precios, situaciones que ayudan a los productores de fresa a contar con diversos niveles de certidumbre en cuanto al pago que recibirán por la entrega de la frutilla, aunque este sea hasta 10 veces más bajo que el de la fruta fresca de exportación.

La industria continúa un proceso de crecimiento y diversificación, aprovechando los productos agrícolas que arroja la región, no solo la fresa, así como los beneficios regionales por la dotación de recursos naturales, de fuerza de trabajo y una política pública que impulsa y genera mayores facilidades a los capitales enfocados en la exportación e industrialización de los productos agropecuarios.

“Cada año llegan industria nuevas o se realizan inversiones importantes para remodelar fábricas”, remató el gerente del CONAFRE, Cecilio Zamora (2013), quien además ofreció un dato más que abre el espectro de la diversificación industrial en la zona. “Además, también hay una fábrica de acolchados que casi se acaba de instalar en Chavinda, dentro del mismo DR”.

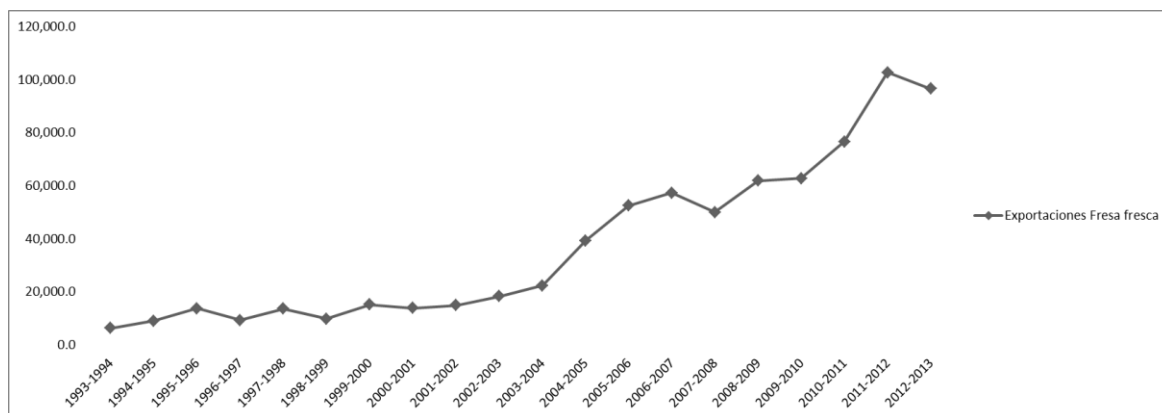
4. El auge del capital comercial y la “toma del poder”

En un interesante estudio sobre la comercialización de la fresa a nivel nacional, con un enfoque particular en el Valle Zamorano, y centrado en su desarrollo durante las últimas dos décadas, se arroja un diagnóstico certero sobre el sistema de producción y comercialización de la fresa en México: “se ponen en evidencia tres elementos importantes dentro de un sistema complejo: un consumo en crecimiento, un sector productivo en crisis y un sector comercial en evolución” (Boucher & Salas Casasola, 2007).

La referencia sobre el “sector productivo en crisis” está relacionada con la situación de los agricultores a pequeña escala que producen fresa, que como lo evidenciamos en el apartado referente a la agricultura, son el resto de productores del valle que no forman parte del grupo de los 50 que dominan el cultivo tecnificado en fresa, y que en pocas ocasiones logra un acceso al mercado exportador, en particular los que cuentan con un cultivo semitecnificado, y que además soportan los bajos precios de la fresa que paga el mercado nacional o la industria, que en promedio corresponden a un 10 o 20 por ciento del precio que se cobra por la venta de fresa en la “ventana exportadora”; y esta “crisis” cierra su pinza con las condiciones de desgaste ecológico que enfrentan en cuanto a la disminución de calidad de tierras y agua.

Sin embargo, esta “crisis” no corresponde precisamente a este pequeño grupo de 50 productores que se dedican a la producción de fresa para exportación, pues las estadísticas del comercio exterior en este rubro muestran un incremento en el monto de las exportaciones de fresa fresca del 1 mil 433 por ciento desde el periodo 1993-1994 hasta el ciclo 2012-2013, con una tasa de crecimiento anual promedio del 71 por ciento.

Figura V.3. Exportaciones nacionales de fresa fresca durante la ventana de invierno 1993/1994 -2012/2014



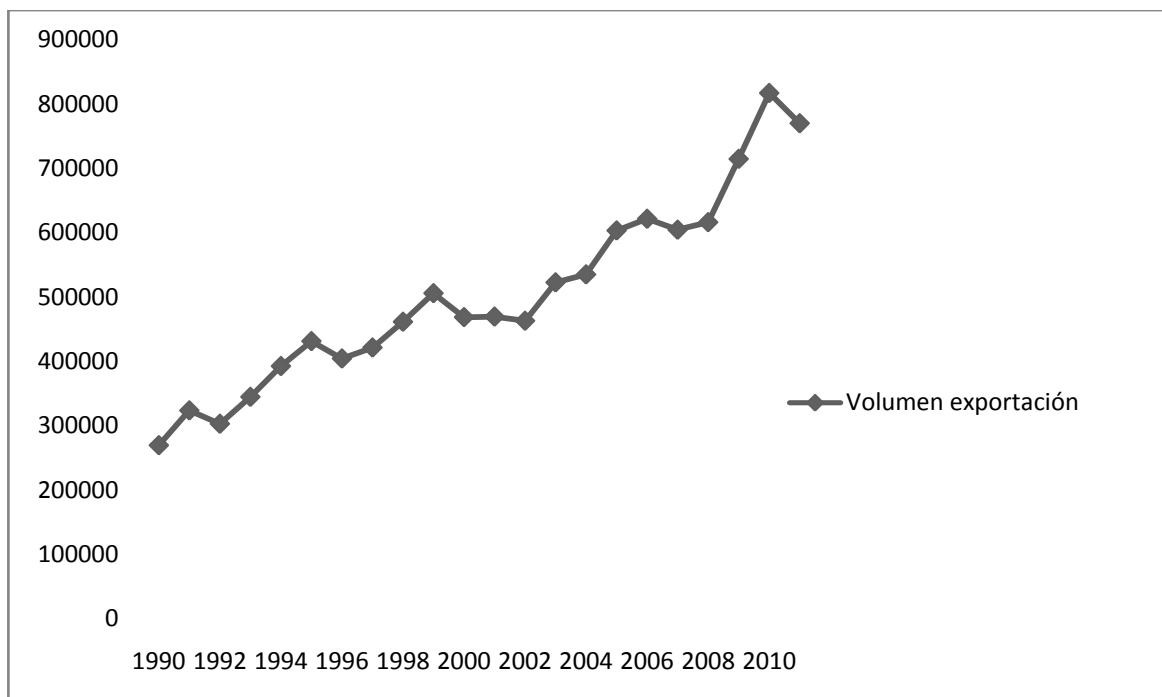
Fuente: Elaboración propia con datos del Banco de México

Por otro lado, los autores refieren un consumo en crecimiento, que se encuentra en las estadísticas del aumento de consumo de fresa a nivel nacional e internacional durante los últimos años, lo que abre la posibilidad para entrar a un mercado más amplio.

Por ejemplo, observamos que el comportamiento del consumo nacional de fresa, la ingesta per cápita, con base en estadísticas de Sánchez (2012) creció a 650 gramos al año en 1995 para colocarse en los 800 gramos en 2004 y finalmente, en los 1 mil 500 gramos para el año 2012 (Zamora E. S., 2012).

En lo que refiere al consumo mundial de fresa, las exportaciones de esta frutilla crecieron de 1992 a 2011 en un 123.4 por ciento, lo que significó una tasa de crecimiento anual del 6.2 por ciento, según muestran las cifras de la FAO, y que a su vez indican un incremento en el consumo de esta frutilla a nivel mundial.

Figura V.4. Exportaciones mundiales de fresa 1992-2011



Fuente: Elaboración propia con datos del FAOSTAT

Pequeña producción de fresa en crisis, gran producción de fresa para exportación en auge, junto a un consumo nacional y mundial en auge, nos dice que existe un sector en particular que está en expansión o que está controlando este sistema: el comercial.

Este sector controla el proceso de realización de la mercancía fresera y en él se amalgamaron tres capitales trasnacionales, sino es que en varios casos lograron una fusión, a partir de que comenzó el proceso liberalizador a inicios de la década de 1990 y con la firma del TLCAN en 1994, como la cereza que terminó de “adornar” este pastel.

Un primer tipo de capital que podemos identificar es aquel que comenzó con el cultivo de la fresa y que en el transcurso de la década de 1980 se replegó a la esfera de la circulación ante la reestructuración del capital fresero en el Valle

Zamorano, que era el representado por los brokers estadounidenses, como la firma *Griffin and Brand*; otro de estos actores es el capital trasnacional que comenzó a incursionar en el valle a partir de 1992 con el control de toda la cadena, desde la producción hasta la comercialización, y que actualmente tiene un nombre representativo en la región dada su tendencia monopolizadora, *Driscoll's*; y un tercero que se sumó este selecto grupo de capitales es el de los supermercados, cuyo mayor auge se da a partir del 2003 (Boucher & Salas Casasola, 2007), y que además tienen diversos grados de asociación con brokers estadounidenses para abastecerse.

En el caso de este último actor es de señalar que a partir del 2003 comenzó a convertirse en el principal abastecedor nacional de fresa en el país, y ante el auge del consumo interno de esta frutilla, que en un primer momento, durante la década de 1990 lo satisficieron las principales centrales de abastos del país, actualmente los supermercados desplazaron estos mercados en la comercialización de la fresa y convirtieron a estos últimos en “proveedores secundarios” en México de la frutilla en fresco (Ibíd.).

Además, el modelo de actuación de los supermercados es similar al de *Driscoll's*, aunque su fortaleza se encuentra principalmente en la comercialización, por su expansión de centros de distribución y acopio especializados junto a su gran capacidad de compra.

Es de señalar que las grandes cadenas comerciales, como *WalMart*, también firman contratos de abastecimiento de fresa con los productores nacionales,

incluso con algunos que fueron seleccionados por esta trasnacional en el Valle Zamorano, y sus exigencias en cuanto a calidad, es decir, la norma de cumplimiento de las “Buenas Prácticas Agrícolas” es necesario cumplirla al igual que para el mercado de exportación, por lo cual, también en los contratos entre las cadenas de supermercados y agricultores, los únicos que pueden acceder a este negocio son los que cuentan con altos niveles de tecnificación en el cultivo.

Afirma Boucher y Salas (2007) que los supermercados exigen la firma contratos a proveedores donde se especifican las condiciones de trabajo, las relaciones proveedor/comprador, se exige confidencialidad, se establecen los descuentos que se harán en relación a la condición de entrega de frutilla, la distribución del pago de tributos o impuestos, las responsabilidades por reclamos que existan (que siempre recaen en el proveedor) y los plazos de los contratos, entre otras condiciones que generalmente favorecen más a la trasnacional.

Este capital trasnacional amalgamado controla, como a principios de la instalación del cultivo, toda la fresa que se produce en el Valle Zamorano, tanto la fresca como la congelada: define la tecnología a utilizar, las variedades, los insumos, especula con la tierra del valle, controla la fresa fresca de exportación a través *Driscoll's* y *Dole*; la fresa congelada, a través de los brokers, y en ambos ramos del negocio también participan los supermercados, con contrataciones directas con productores o industriales o con asociaciones de abastecimiento de la frutilla entre las trasnacionales.

El proceso de liberalización generó las condiciones para que este puñado de capitales instalara su “imperio fresero” en América del Norte como tal vez nunca lo imaginó Feder cuando describió las condiciones de la acumulación fresera en la década de 1970 en su “Imperialismo Fresa”, cuando el capital estadounidense controlaba la producción, procesamiento y comercialización de la fruta congelada y surtía de fresa al mercado estadounidense durante alguna temporada, con la situación de dependencia a la que sometió a la agricultura del Valle Zamorano.

Sin embargo, a estas fechas, este conjunto de trasnacionales instalaron una plataforma de producción, transformación y comercialización de fresa en los tres países norteamericanos, donde se agregaron otros productos en su dominio, como en el caso de *Driscoll's*, que en el mismo Valle Zamorano y sus alrededores, hasta llegar al sur de Jalisco, promueve y mantiene los mismos mecanismos de control de la producción con frutillas como la zarzamora, la frambuesa y el arándano; frutos que recoge tanto de México como de Estados Unidos y Canadá, y que distribuye tanto en este subcontinente como en el resto del mundo.

Una breve ficha de la actividad que controla esta trasnacional nos podrá dar una idea de las grandes diferencias que existen entre el capital que describió Feder y éste que actúa en esta tercera etapa en el valle.

La trasnacional, fundada en California, Estados Unidos, fue la primera en introducir sistemas de agricultura protegida en la región; además se dedica a la

producción y comercialización de frutillas como fresa, frambuesa, zarzamora, mora, arándanos, entre otras, y es el principal comercializador a nivel mundial.

Opera en varios países asociándose con productores independientes; Participa en investigación y desarrollo genético de sus propias variedades que comercializa; es propietario de diversas patentes de frutillas; implementa programas de “Buenas Prácticas Agrícolas”; controla una amplia red de distribución y comercialización a nivel mundial conformada por bodegas, vehículos refrigerados y transporte aéreo especializado; y además, cuenta con procesos innovadores de empaque de frutilla fresco y con un sistema global de mercadotecnia, según reporta (Sánchez, 2008).

Otra trasnacional que opera en el valle y regiones vecinas es *Dole* que, según reza en su sitio web (www.dole.com) es una multinacional que opera en 90 países distintos y se dedica a la producción y comercialización de frutas y verduras, donde se incluyen las frutillas como la fresa y la zarzamora, y cuenta con ingresos anuales de 6.8 mil millones de dólares. Sobra decir, opera con el mismo modelo que la trasnacional anterior.

Respecto a los supermercados, su poder actual es impresionante en este tipo de mercancías y juegan un papel similar al que, en cuestión de granos, realizan actualmente las grandes acaparadoras como Cargill.

Solo por mencionar un caso, Walmart, por ejemplo, es la mayor empresa minorista del mundo, con participación en 15 países y con más de 80 mil establecimientos y sus ingresos anuales son en promedio de 446 mil 950

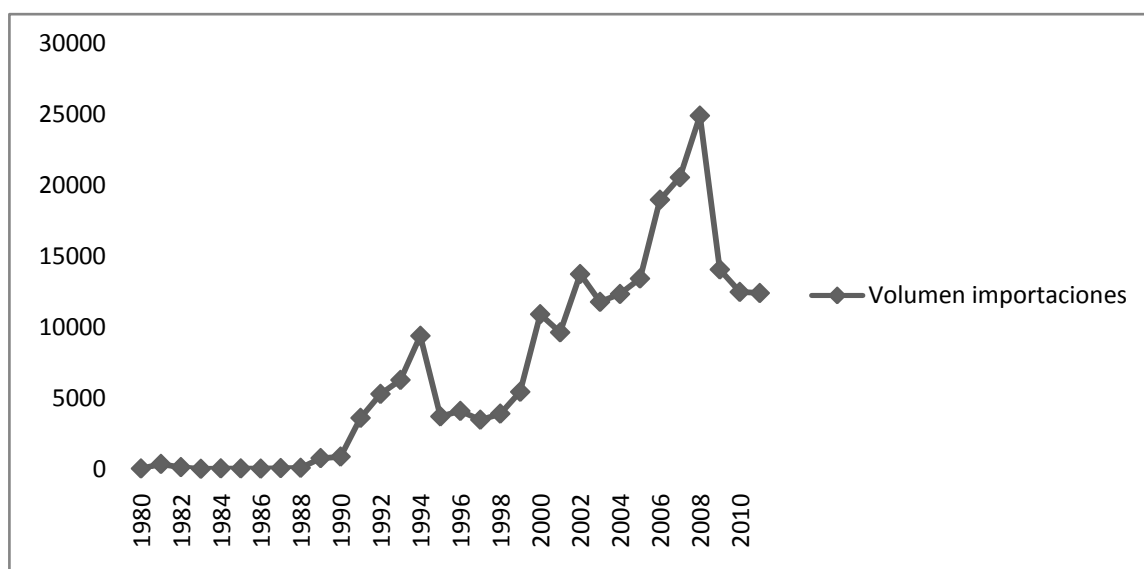
millones de dólares, de los cuales, un 20 por ciento se obtienen sólo de sus ventas en México, “uno de los mayores mercados mundiales del imperio mercantil” (Embargo, 2015).

Como se observa a lo largo de este capítulo, la presencia de este tipo de trasnacionales que tienen bajo su poder la producción fresera generan un conjunto de fenómenos perversos que dan cabida a la diferenciación entre productores freseros, a la imposición, estratificación, dependencia y discriminación tecnológica; control de calidad y precios, desgaste de recursos naturales y de concentración de tierras, pero además, con el control de la distribución y comercialización de fresa en el Valle Zamorano provocan fenómenos, hasta cierto punto, irracionales con el proceso de circulación, como por ejemplo, la reimportación de fresa del valle zamorano en periodos de baja producción de fresa en el país pero con alta demanda.

Es tal el control del mercado y en apariencia irracional el proceso de comercialización de la fresa zamorana, que durante la ventana de invierno se exporta fresca a Estados Unidos en cantidades sorprendentes, y durante los periodos de baja producción vuelve la misma fresa, a través de *Walmart* o *Driscoll's*, para satisfacer paladares mexicanos. Además de que también surten, con fresa californiana, cuando la fresa zamorana almacenada en bodegas estadounidenses no es suficiente para satisfacer la demanda mexicana de la frutilla.

Por ejemplo, según el Sistema Información Agropecuaria y Pesquera (SIAP, 2012) en 2012 se importaron 13 mil 024 toneladas de fresa en México, de las cuales, 12 mil 986 provenían de Estados Unidos, 20 eran de China, y otras 35.53 toneladas más eran ¡de México!, solo que venían desde bodegas de los Estados Unidos.

Figura V.5. Importaciones de fresa fresca y congelada en México 1980-2012 (ton.)



Fuente: Elaboración propia con datos del Banco de México

5. La fuerza de trabajo y la exacerbación del modelo intensivo

El uso de tres tecnologías distintas para la producción de fresa, la existencia de dos grandes mercados, el nacional y el internacional; la introducción de nuevas fábricas con procesos más complejos de producción, en su conjunto, provocaron una transformación al interior del mercado de fuerza de trabajo fresero.

Las formas de contratación son prácticamente las mismas: se echa mano de los mayordomos para surtir de brazos a las parcelas cultivadas con fresa; se discrimina a las mujeres respecto al pago salarial, aunque en algunos casos ya se genera un pago similar en relación al género; se convoca a la fuerza de trabajo de otras regiones para que asistan a buscar un espacio en el corte de la frutilla, y por sí solo, el cultivo se convierte en un imán de jornaleros migrantes, además se mantiene la práctica del pago a destajo en la etapa en que el cultivo requiere mayor fuerza de trabajo, tanto en la industria como en el campo.

Es el mismo proceso de explotación, como similares mecanismo pero exacerbado y más flexible.

La fuerza de trabajo femenina, como comenzó a serlo en los años de 1960 y 1970, es actualmente la principal fuente de trabajo para los freseros, tanto en la agricultura como en la industria. En el primer caso, llega a representar más del 70 por ciento de la fuerza utilizada (Zamora, 2013) y en el segundo, los Censos Económicos del 2009 (INEGI, 2009) muestran que el 68 por ciento de los trabajadores operativos de las industrias instaladas entre los municipios de Zamora y Jacona son mujeres.

Y es que, como lo señaló Seefoo(2006), es “maravilloso” para los productores de fresa y hortalizas del valle contar con una fuerza de trabajo con estas características, en el caso de la mujer: polivalente, disciplinada, barata, disponible. Su flexibilidad, dijo, es cuantitativa, por los trabajos temporales, de horarios discontinuos y de pago a destajo que soporta, y además su flexibilidad

también es cualitativa, porque su calificación como fuerza de trabajo no es reconocida ni remunerada; con este importante sujeto, se hace frente a la incertidumbre del mercado y a los vaivenes del ciclo natural.

Aunque estas características de uso de fuerza de trabajo ya eran aplicadas desde décadas antes, su ejecución se agudizó con la segmentación del mercado de fuerza de trabajo generado por los diversos niveles tecnológicos y de mercado.

Por ejemplo, en el caso de la remuneración, se mantiene a destajo en todos los niveles, en particular durante la cosecha, pero es de menor monto conforme se reduce el nivel tecnológico y en los espacios donde la fresa se dirige al mercado nacional.

Pero esta desventaja en la remuneración que se podría suponer por el menor pago se compensa, en relación con los niveles tecnológicos altos y de exportación, con la reducción del tiempo de trabajo en un esquema de pago a destajo, pues las necesidades del tratamiento de la frutilla para el mercado de exportación provoca que el tiempo de trabajo diario se reduzca casi a la mitad, con cortes de fresa que comienzan a las 7 de la mañana y terminan antes del mediodía, en comparación con la pizca para mercado nacional que puede extenderse hasta 8 horas.

Así, el menor salario obtenido a destajo dentro de la producción para el mercado nacional se compensa con el mayor pago por unidad pero con menor tiempo de labor en el ámbito de la producción para exportación, pero es de

destacar un hecho más, el precio que se paga por unidad producida es también variable y éste se encuentra en función al precio de mercado que reporte la fresa cada día.

En ambos casos, lo que resulta es una mayor tendencia a la intensificación en el uso de la fuerza de trabajo por unidad de tiempo por el sostenimiento de la práctica del pago a destajo, lo que tiene como beneficio para el capitalista, la mayor obtención de plusvalor por la vía absoluta.

Un elemento que exacerba esta condición de bajas remuneraciones y la tendencia a tensar más el uso de la fuerza de trabajo es el incremento de la demanda laboral, que tuvo, por lo menos, un incremento de más del doble a partir del 2004, con la introducción del macrotúnel.

Según los cálculos para la producción de fresa en su modalidad tradicional, es decir, la que se utilizó únicamente de 1952 a 1992, se requieren de 459 jornales por hectárea (300 solo para cosecha) y en tanto que el requerimiento de jornales para el nivel tecnificado se elevó a 1 mil 100 unidades, es decir, la demanda de trabajo creció en más del doble²⁵, 139.65 por ciento, exactamente.

Antes de continuar es necesario realizar una aclaración respecto al fenómeno del incremento de la demanda de fuerza de trabajo conforme avanzó la instalación de nuevas técnicas de producción del cultivo, que parece contradecir una de las tendencias del capital conforme al cambio en el grado tecnológico y el consecuente incremento del capital constante respecto al variable y por tanto,

²⁵ Cálculos basados en los costos de producción estimados para 2010 expuestos por la CAPFRE (2010)

una disminución de la demanda de trabajo, como lo expone Marx (2001) en su Ley General de la Acumulación Capitalista.

Este fenómeno debe observarse a través del cálculo de producto por jornal en cada nivel tecnológico, por lo que así, con una obtención promedio de 30 toneladas de fresa por hectárea en el sistema tradicional, observamos que se requiere de un rendimiento de 65 kilos por jornal, mientras que en el sistema tecnificado, con un rendimiento de hasta 120 toneladas, se requiere de un rendimiento de 109 kilos por jornal²⁶.

Por tanto, para recoger 30 toneladas de fresa en el sistema tradicional, el capital requiere 459 jornales sin embargo, en el sistema tecnificado, para cosechar la misma cantidad se necesitan solo 275 jornales, por tanto, observamos un ahorro de fuerza de trabajo del 40 por ciento.

Entonces, ante el aumento en el nivel de producción el capital fresero requirió de contratar más fuerza de trabajo aun con el sistema tecnificado, un total de 1 mil 100 jornales para 120 toneladas, no obstante, para este aumento en el nivel de producción con un nivel de tecnología bajo se requerirían 1 mil 836 jornales, es decir, 736 jornales más o, lo que es lo mismo, 67 por ciento más de fuerza de trabajo.

Y es que la relación capital variable/capital constante en el sistema tradicional es prácticamente 1 a 1, pues el 47.1 por ciento del capital utilizado es variable y

²⁶ Es de destacar que para el cultivo de la fresa la actividad principal que se paga a destajo es la cosecha, y el resto, entre ellas, limpia del terreno, barbecho, cruza, rastreo, empareje, formación de camas, fertilización, aplicación de plaguicidas, plantación, se remuneran a partir de un salario fijo.

el 52.9 es constante; y en el caso del sistema tecnificado esta relación cambia prácticamente de 3 a 1, con 25.9 por ciento de capital en forma variable y 74.1 por ciento en su forma constante²⁷.

El abarrotamiento del mercado de fuerza de trabajo para el control salarial fue una práctica que se utilizó conforme avanzó el desarrollo de la instalación de esta frutilla en el valle y que incrementó su peso al generar una competencia interna entre trabajadores para ser “elegidos” en las faenas de la fresa, pero con las condiciones actuales, este fenómeno se incrementó y diversificó.

Mujeres, hombres, de distintas edades, de distintos puntos del estado y del país entraban en ese juego, ahora, los mismos se reparten pero entre obreros del campo que luchan contra ellos mismos para acceder a los diversos niveles tecnológicos, que reportan mejores salarios conforme más nivel tecnológico se utiliza en la parcela y en la fábrica, y esto, por las mayores exigencias de rendimiento y atención al momento de realizar su trabajo.

En la década de 1970 Feder (1981) hizo el cálculo de que se requerían, con el entonces sistema tradicional de producción de fresa y el nivel industrial, un contingente aproximado de 30 mil 417 trabajadores en el Valle Zamorano para echar a andar la acumulación fresera con la plantación de 2 mil 500 hectáreas.

²⁷ Cálculo basado en los costos de producción en cada nivel tecnológico expuestos por la CAFRE (2010), donde se compara el costo del uso jornales contra el resto de los costos de producción siguiendo el postulado de Marx (2001) respecto a que el capital variable es la forma de valor de la fuerza de trabajo utilizada en la producción capitalista y el capital constante es la forma de valor de los medios de producción en un proceso de producción capitalista. De manera adicional, se parte del supuesto de que el precio es el reflejo del valor de cada mercancía.

En este sentido, para un nivel de plantación de 2 mil 169 hectáreas en el ciclo 2012/2013, como lo reportó la Comisión Nacional del Agua (CONAGUA), se hubieran requerido de tan solo 26 mil 390 trabajadores, no obstante, si se considera que la producción de la frutilla en el valle de forma mayoritaria se realiza con macrotúnel y la cantidad de industrias prácticamente se duplicó, un acercamiento para observar en cuanto se incrementó la demanda laboral se puede obtener utilizando la tasa de crecimiento que resultó del brinco tecnológico, y que fue del 139.65 por ciento, por tanto, para esas hectáreas cultivadas durante el último año, se requieren, entonces, por lo menos 63 mil 072 trabajadores²⁸.

Si agregamos a este cálculo otra estimación del mismo autor, que refirió en los años de 1970 que por cada trabajador en activo se cuentan por lo menos diez inactivos, el mercado actual de fuerza de trabajo en el valle alcanzaría una cifra de más de 630 mil trabajadores.

Existen algunas referencias que ayudan a sostener que hubo un incremento inusitado del mercado de fuerza de trabajo en la región, adicional a las que marcan las necesidades de jornales por nivel tecnológico, como la que refirió en entrevista el representante de la Unión de Productores.

²⁸ Lamentablemente, para esta investigación no se contó con la capacidad financiera ni el tiempo suficiente para realizar una estimación científica del tamaño del mercado de fuerza de trabajo en el Valle Zamorano, por lo que se utilizó la estimación hecha por Feder (1981) en relación a la situación actual, por lo cual, esta cifra debe tomarse solo como una referencia con todas las deficiencias que pueda tener, y solo se expone para ilustrar cómo se encuentra posiblemente el nivel de abarrotamiento de dicho mercado.

A partir del 2004, cuando se instala el macrotúnel en el valle, se comenzó a observar el fenómeno de llegada de jornaleros migrantes de puntos cada vez más alejados de la región, pues cabe recordar que la acumulación de fresa se surtía de fuerza de trabajo de regiones vecinas, como la Cañada de los 11 Pueblos, y de las regiones fronterizas de Guanajuato y Jalisco, no obstante, ya se cuenta con trabajadores de estados del sur del país, como Guerrero, Oaxaca y Chiapas, incluso hasta de países centroamericanos, como Guatemala (Garibay Villalobos, 2013).

Aunque el gerente de la CONAFRE, que juega un papel también mediático dentro de este órgano nacional, negó la existencia de trabajadores desde puntos más alejados, en una entrevista realizada a un conjunto de trabajadores durante la madrugada del 23 de mayo del 2013 en Zamora (ANÓNIMOS JORNALEROS, 2013) los cuales estaban reunidos en un punto conocido como La Estación, que es el lugar donde se aglomeran los jornaleros para ser contratados por los productores cada día, afirmaron la presencia de este tipo de trabajadores en las flotillas de jornaleros que laboran en el valle, incluso centroamericanos.

Otra referencia sobre el abultamiento del mercado de fuerza de trabajo, cuyo imán se fortaleció a partir de la entrada de nueva tecnología, la dio el representante de los productores (Garibay Villalobos, 2013), quien apuntó que, durante la década del 2000 los dueños de parcelas comenzaron a importar camiones escolares desde los Estados Unidos, generalmente de modelos antiguos, que todavía tienen el color amarillo que los caracteriza y el rotulado al

frente y a los costados, donde se lee “school bus”, los cuales son utilizados para traer fuerza de trabajo, cada día, de comunidades vecinas, sobre todo fuerza de trabajo femenina joven de localidades indígenas de la Cañada de los 11 Pueblos y de la Meseta Purhépecha, que se encuentran a un radio no mayor de 50 kilómetros de las parcelas cultivadas con fresa.

“La Báscula” y “La Estación”, son dos puntos de reunión, en la ciudad de Zamora, para miles de jornaleros que cada madrugada buscan ser contratados en alguna de las plantaciones de fresa y hortalizas del valle por los mayordomos, o empleados de éstos, quienes acuden en camionetas de diversos tamaños para llevar a la fuerza de trabajo a la parcela, además, se utilizan estos camiones escolares para reclutar personal en puntos vecinos de la región, y son éstas las fuentes del abultamiento y aprovisionamiento del mercado de fuerza de trabajo en el Valle Zamorano.

Los jornaleros entrevistados evidenciaron más problemáticas derivadas de este abultamiento, por ejemplo, la escasez “de trabajo”, pues comentaron que la mayoría labora solo 3 días a la semana ante tanta presencia de jornaleros, que exceden la demanda de trabajadores del valle (ANÓNIMOS JORNALEROS, 2013).

Cada día, comentó uno de ellos, ganan entre 50 y 60 pesos por su trabajo a destajo, dado que la jornada dura pocas horas, entre 4 y 5 horas cada día, “que ni siquiera nos alcanza para regresar a nuestros pueblos”, dijo otro que

provenía desde un poblado guanajuatense ubicado entre junto a la frontera con Michoacán (Ibíd.)

Tanto la remuneración de su trabajo como la jornada que laboran es corta, pero el mismo jornalero remató: “Y eso que no has visto a las muchachas que trabajan en las fábricas. A ellas les pagan igual que a nosotros pero trabajan muchas horas más”. (Ibíd.).

Este abultamiento del mercado de fuerza de trabajo provocó que la presencia de jornaleros en centros urbanos se multiplicara y buscaran otras formas para sobrevivir mientras conseguían laborar más días a la semana que los 3 que permite la demanda del sector agrícola, por lo que, dijeron los trabajadores, muchos de ellos optaron por pedir limosna, lavar coches o parabrisas en los semáforos de las avenidas más transitadas de la ciudad de Zamora

Lo anterior, refirieron, provocó una criminalización de esta indigencia, pues acusaron los trabajadores que los policías municipales comenzaron a encarcelar a jornaleros indigentes por el solo hecho de deambular por las calles de esta ciudad o realizando las actividades mencionadas, acusándolos de robos menores.

En cuestiones salariales, se lograron obtener el pago promedio por jornal para tres etapas: 1982, 1989 y 2013, que se compararon en términos reales y también con un producto de consumo básico, la tortilla, lo que mostró diversos resultados que muestran una tendencia a la contracción salarial a partir de 1989.

Cuadro.V.4. Comparativos salario mínimo, jornales y producto básico 1982-2013²⁹ (Base=2010)

Periodo/Variable	Salario Mínimo Michoacán Nominal	Salario Mínimo Michoacán Real	Jornal promedio nominal en el Valle Zamorano	Jornal promedio real en el Valle Zamorano	Precio promedio del kilo de tortilla	Kilos de tortilla por jornal nominal
1982	\$ 0.23	\$ 109.34	\$ 0.15	\$ 70.46	\$ 0.01	9.9
1989	\$ 7.64	\$ 78.10	\$ 12.92	\$ 132.05	\$ 0.66	19.7
2013	\$ 61.38	\$ 54.34	\$ 150.00	\$ 132.79	\$ 12.00	12.5
Diferencia 1982-1989	-	-28.6%	-	87.4%	-	98.9%
Diferencia 1982-2013	-	-50.3%	-	88.5%	-	26.2%
Diferencia 1989-2013	-	-30.4%	-	0.6%	-	-36.5%

Fuente: Elaboración Propia con datos de la Comisión Nacional de Salarios Mínimos (CONASAMI), del INEGI y los otros obtenidos de Barón (1992)

Referente al cuadro superior, lo que se observa es que el salario mínimo para Michoacán tiene una tendencia a la baja, que desde 1982 al 2013 sumó una caída del 50.3 por ciento. Sin embargo, el jornal en el Valle Zamorano tuvo una revalorización del 88.5 por ciento para el mismo periodo.

Sin embargo, se observa un comportamiento en particular desde el año 1989. Primero, que existe un estancamiento del jornal real desde ese año hasta el 2013, el crecimiento es apenas del 0.6 por ciento, por lo que se muestra que la verdadera revalorización se dio entre el periodo 1982-1989.

En segundo lugar, la capacidad de poder adquisitivo, como ejemplo, se comparó a partir de la capacidad del jornal para adquirir uno de los productos de consumo básico, para el cual se eligió la tortilla, de donde observamos un comportamiento distinto al de la revalorización del precio de la fuerza de trabajo jornalera.

²⁹ Para la realización de este cuadro se dividieron entre 1 mil los cada uno de los precios encontrados para los años 1982 y 1989, esto para hacerlos compatibles con los precios de 2013, ya que el peso mexicano se modificó a partir de 1993, por decreto, y se le quitaron tres ceros a la moneda.

Por un lado, para el periodo 1982-2013, el poder adquisitivo del jornal en relación a la tortilla creció apenas 26.2 por ciento, pero del periodo 1989-2013, este poder adquisitivo más bien cayó 36.5 por ciento.

Esto nos indica que a los mecanismos de estrujamiento de la fuerza de trabajo se agrega la reducción relativa del precio de la fuerza de trabajo a partir del año de 1989, en particular con la capacidad del poder adquisitivo de los jornales pagados en el Valle Zamorano.

Otro punto más a destacar y que persiste en este mercado es la presencia aun de menores de edad, tanto adolescentes como niños y niñas, a pesar de la negativa de los representantes de productores a señalar que este fenómeno no se da en la región, pero esto tal vez puede explicarse porque dentro de las exigencias de las llamadas “Buenas Prácticas Agrícolas” se encuentra la prohibición de trabajo infantil en la parcela para exportar fresa.

El gerente de la CONAFRE negó rotundamente que existan niños y niñas en la pizca de la fresa y que lo que se da a conocer en los medios de comunicación locales sobre la existencia de trabajo infantil es falso, pues argumentó que aparecen notas informativas en medios nacionales que refieren la existencia de este fenómeno en estados del norte del país y que luego son retomadas por los periodistas para señalar que también en la pizca de la fresa ocurre lo mismo (Zamora C. , 2013).

No obstante, en el transcurso de la entrevista el mismo personaje aceptó que sí puede haber, en ocasiones, infantes en la parcela pero que no trabajan y culpó

a los profesores de normalistas de Michoacán de esta situación, pues con los paros de labores que realizan para asistir a diversas manifestaciones, las madres trabajadoras no tienen otra opción que llevar a sus hijos a las plantaciones, pero, recalcó “no trabajan”, sólo esperan que sus madres terminen su jornada para regresar a casa (Ibíd.)

Ante esta afirmación, si es que es real, cabe mencionar que la mayor demanda de fuerza de trabajo se da durante la ventana de invierno, es decir, entre noviembre y febrero, periodo durante el cual también se presenta el periodo vacacional de invierno en las instituciones de educación básica, que por lo regular abarca la última semana de diciembre y la primera de enero, y por tanto, en relación a lo que dijo Zamora, en esas semanas también se incrementaría la presencia de infantes en las parcelas por el periodo vacacional.

Sin embargo, la opinión de los jornaleros entrevistados aquella madrugada de mayo del 2013 fue contraria, y afirmaron que sí existe el uso de fuerza de trabajo infantil para las labores de la fresa y otras hortalizas en el Valle Zamorano (ANÓNIMOS JORNALEROS, 2013)

La condición desfavorable para los jornaleros y jornaleras en este mercado se complementa con la prácticamente inexistente seguridad social, o por lo menos, acceso a instituciones de salud ofrecida por la parte contratante, a pesar de la existencia de las modalidades de seguro social a las que pueden acceder algunos integrantes de esta fuerza de trabajo.

Seefoo (2006) calculó para 2001 y 2002 que los pocos jornaleros del valle que logran cotizar para el IMSS lo hicieron, en promedio, 7.1 y 10.9 días para cada año, y que conforme a la legislación laboral de esos años, un trabajador necesitaría trabajar de la misma forma durante 74 años, para el primer caso, y 45 en el segundo, para tener derecho a una pensión por invalidez, y para alcanzar una pensión por vejez se debería laborar 188 años.

El acceso a instituciones de salud para la fuerza de trabajo en este tipo de cultivos es fundamental, más aun cuando el uso de agrotóxicos sigue presente para las labores que se realizan en la fresa, y que ahora son más críticas por la presencia del macrotúnel.

Pimentel & Velázquez (2012) argumentaron que la aplicación de agrotóxicos en parcelas tecnificadas obliga a la fuerza de trabajo a laborar en una atmósfera más contaminada, esto por la barrera que se genera con el techado plástico o de malla que existe, además que el grado de toxicidad se incrementa por las altas temperaturas que se alcanzan al interior del macrotúnel, que provocan una mayor apertura de los poros de la piel de trabajadores y trabajadoras. Por tanto, se menciona la existencia de casos de fallecimientos, graves enfermedades e intoxicaciones de integrantes de esta fuerza de trabajo.

6. El nuevo reparto del producto y las dos formas de acumulación: por reproducción ampliada y por desposesión

Conforme se observó en este capítulo, las diversas circunstancias que se construyeron a lo largo de este periodo provocaron que el control del reparto del

producto originado a partir de la acumulación fresera se trasladara desde los productores locales hacia las trasnacionales que entraron a la arena de la acumulación fresera.

El control de la acumulación recayó principalmente en la esfera de la circulación, dominada por el capital trasnacional amalgamado que se describió líneas arriba, pero además, de este se desprendieron otras redes que afianzaron su control directo en este reparto dentro de la industria y del sector agrícola.

Así, podemos observar que despojaron totalmente del control de los productores la definición de la distribución del plusvalor generado en el valle a partir de la frutilla y, en el caso de la circulación, se acomodaron los brokers, las trasnacionales agroindustriales, las trasnacionales agrícolas dedicadas al ramo de las frutillas y las trasnacionales comerciales, como los supermercados.

De esta cumbre de control se desprendieron varios brazos; uno de ellos, el del capital trasnacional agroindustrial, que lidera el sector transformador del Valle Zamorano; el otro brazo fue el de las trasnacionales agrícolas que dominaron el cultivo a través de la agricultura por contrato y la imposición de tecnológica que motivaron; un tercer brazo fue el de los supermercados, que también se infiltraron en el campo e impusieron las condiciones de contratos de abastecimiento acordados directamente con los productores.

En medio de esta red de control, sobresale otro grupo que presenta un beneficio considerable ante esta situación, pero que es incapaz de controlar, y

que son los productores tecnificados, el grupo de los 50, que se quedan con una parte considerable del producto generado, pero mucho menor al que se apropian las trasnacionales.

Casi al final, se encuentran los productores agrícolas con bajos niveles tecnológicos, que ni siquiera alcanzan un beneficio considerable y que su existencia se explica más por la necesidad de la industria de abastecerse de materia prima y de las estrategias de contención del precio fresero por parte de industriales y comercializadores³⁰

El último eslabón de reparto de producto es la fuerza de trabajo y en este espacio no existió ninguna muestra mínima de organización ni de oposición en conjunto a los niveles de explotación a que es sometido este grupo, al contrario, la extracción de plusvalor, como se observó, fue más severa.

Esto último nos lleva a cuestionarnos: ¿De dónde y cómo se obtuvo la posibilidad de extraer el plusproducto suficiente para satisfacer las necesidades de rendimiento de tantos actores que con anterioridad no tenían presencia en la región?

Aunque la respuesta a esta pregunta se encuentra fundamentada a lo largo de este capítulo es necesario remarcarla en este punto: se utilizaron dos formas de acumulación, una por reproducción ampliada y otra por desposesión.

³⁰ Se podría deducir que no existe posibilidad de que productores con baja tecnología no puedan influir en el precio de la fresa de exportación porque su producto no cumple con los requerimientos de calidad, sin embargo, en los momentos de alta demanda, como lo mencionó el representante de los productores, hasta fresa de sistemas tecnológicos medios y bajos son aceptadas para exportación, aunque en menor medida, independientemente de que cumplan o no con las “Buenas Prácticas Agrícolas” (Garibay Villalobos, 2013).

Respecto a la primera, observamos cómo se agudizaron los mecanismos de extracción de plusvalor, en particular en su forma absoluta, con la intensificación del uso de la fuerza de trabajo y la utilización del pago a destajo, además de la tendencia de la contracción salarial a partir del abultamiento de la fuerza de trabajo.

De manera adicional se obtuvo mayor plusvalía extraordinaria a partir de la diferenciación tecnológica, que permitió exprimir más la fuerza de trabajo al momento de triplicar la composición orgánica del capital en la región, que pasó de una razón 1 a 1 capital variable/capital constante a una de 1 a 3.

Por otro lado, aparecieron claramente los mecanismos de la acumulación por desposesión en el Valle Zamorano y que se extendieron hacia regiones vecinas.

Es necesario traer a cuento esta referencia de Harvey:

“... Un examen más detallado de la descripción marxiana de la acumulación primitiva revela un amplio abanico de procesos, que incluyen la mercantilización y privatización de la tierra y la expulsión por la fuerza de las poblaciones campesinas; la conversión de varios tipos de derechos de propiedad (comunal, colectiva, estatal, etc.) en derechos de propiedad privada exclusivos; la supresión del acceso a bienes comunales; la mercantilización de la fuerza de trabajo y la supresión de formas alternativas (indígenas) de producción y consumo; los procesos coloniales, neocoloniales e imperiales de apropiación de bienes (incluidos los recursos naturales); la trata de esclavos; y la usura, la deuda nacional y más recientemente el sistema de crédito...” (Harvey, *El Nuevo Imperialismo*, 2004, pág. 16).

Por tanto, la acumulación por desposesión se convierte en una apropiación de logros culturales y sociales preexistentes, además de la sustitución y

confrontación de los mismos (Ibíd.) La finalidad en este tipo de acumulación es reducir los costos de los insumos primordiales para la producción como lo son la tierra (disminución de la renta o apropiación capitalista de la misma), la fuerza de trabajo (liberación de ésta y su abaratamiento), materias primas (apropiación para su control y explotación), bienes intermedios, entre otros.

A partir de esta acumulación por desposesión (versión extendida de la acumulación primitiva) los capitalistas ponen a valorizar en mejores condiciones su valor acumulado desposeyendo, generalmente por la fuerza, independientemente si es legal o ilegal, y arrancando de nuevo un proceso de acumulación por reproducción ampliada.

Durante este corto periodo observamos cómo se inaugura la desposesión con la quiebra de capacidad de control de la producción que lograron los ejidatarios que, aunque capitalistas, buscaban la apropiación de un proceso productivo que dominó el capital estadounidense a partir del control de los recursos del valle y que finalmente se rompió con la liberalización de los cultivos hortofrutícolas a nivel nacional.

Posteriormente, la modificación al 27 constitucional abrió las puertas para reducir aún más las trabas legales de concentración de tierras y hacer más rentables los negocios que planeaban las trasnacionales. Particularmente, esta acción desató un fuerte proceso de acumulación por desposesión en todo el país que a estas fechas reporta graves consecuencias a nivel nacional y que se

pueden observar en el florecimiento de negocios relacionados tanto con el campo como con la industria, específicamente en el sector minero.

La concentración de tierras se exacerbó y comenzó a desplazar a ejidatarios del valle al grado de que solamente 50 empresarios agrícolas controlan la mayor parte de la tierra de la región, en tanto que 850 restantes, entre los productores que todavía se encuentran en el padrón de la Unión Regional, se quedaron con una mínima parte del terreno.

Comenzó un fenómeno especulatorio con las tierras del valle a partir del rentismo que ahora realizan las propias trasnacionales, ya no indirectamente a través de ejidatarios y pequeños propietarios, lo que trajo consigo un incremento del precio de la renta de las tierras, que pasó de 6 mil a 30 mil pesos en menos de un lustro, pero esto es más una competencia entre las propias trasnacionales que entre ejidatarios y propietarios privados de tierra, dado que, como observamos, aquellas comenzaron a reservar tierra para el cultivo de fresa y otras frutillas en las mejores tierras del valle, las ubicadas en Tangancícuaro.

En el caso de éstas últimas rentas realizadas por trasnacionales, cabe apuntar que su precio está sustentado, en gran parte, por la disponibilidad de agua, la cual proviene de la región vecina de la Cañada de Los Once Pueblos, es decir, la especulación y el valor de esos terrenos, se sustenta en el agua de comunidades indígenas vecinas y que estará disponible, sin mayor problema, para las trasnacionales ubicadas en el Valle Zamorano, como se puede deducir

de las declaraciones del representantes del CONAFRESA (Zamora, 2013) y los estudios de presión sobre el recurso hídrico en la región expuestos por Pimentel & Velásquez (2012)

Por si fuera poco, el despojo a las comunidades indígenas de la Cañada y algunas de la Meseta Purhépecha es de baja intensidad pero constante, como la compra de cerros, (literalmente) a precios irrisorios para ser desmoronados y colocados en las tierras freseras agotadas por más de 50 años de explotación y contaminación por el modelo intensivo de producción, amén del desequilibrio ecológico que trae consigo el avance de la deforestación de la parte alta de esta cuenca y sus repercusiones en la captación de agua.

De los propios pueblos indígenas vecinos, además, también se surte de fuerza de trabajo asalariada, en comunidades donde la principal forma de organización es a partir del trabajo campesino. Sin embargo, el capital fresero tiene dentro de esa región vecina una importante veta de fuerza de trabajo femenina y juvenil que explota cada ciclo productivo a pesar de contar con la oferta de trabajo suficiente en el mismo valle, sin la necesidad de ir a recoger a las jóvenes indígenas en aquellos “school bus” para que lleven a cabo la pizca de fresa.

Dos efectos, tiene este proceso identificado con la desposesión, por un lado, la expansión de las relaciones salariales en espacios donde prácticamente no existe esa relación social, como en las comunidades indígenas de la Cañada y de la Meseta, y por otro lado, la desvalorización de la fuerza de trabajo a partir

del abultamiento del mercado laboral y la contracción salarial a partir de estas prácticas instrumentadas por el capital fretero.

Por tanto, estas prácticas evidentemente abarataron la producción de la fresa en el Valle Zamorano y lo reconvirtieron en un espacio primordial de acumulación, que es, como se argumentó, aprovechado por los capitales trasnacionales a partir de una mezcla entre la acumulación por reproducción ampliada y la acumulación por desposesión.

Una pregunta adicional surge: ¿Cuánto tiempo soportará este modelo el Valle Zamorano?

Por el momento no hay respuesta fiable, sin embargo, un simple dato nos puede dar una gran pista: Las trasnacionales que actúan con conocimiento de causa, sopesando los niveles y expectativas de inversión y de obtención de rendimientos, como *Driscoll's*, rentan las tierras del valle, en promedio, durante un periodo de 10 años.

7. El valle fretero y el nuevo régimen alimentario de transición

Este nuevo régimen, que comenzó a ascender después de la crisis de 1973, tiene diversas características; algunas se concentran más en ciertas zonas del planeta, ya que con la conformación de diversos bloques comerciales, a través de los tratados de libre comercio, las relaciones derivadas de la producción alimentaria, así como el conjunto de reglas que se establecen a partir de ellas, toman carices particulares o más marcados en unos que en otros.

Una característica fundamental es el ascenso de la contradicción entre los “monstruos” alimentarios transnacionales que se conformaron a partir del régimen alimentario intensivo y el sistema de estado, que conlleva a la identificación de un régimen alimentario corporativo basado, fundamentalmente en un proceso de desposesión, que se manifiesta en diversos aspectos: apropiación de los códigos genéticos de cultivos tradicionales en diversos países, como la soya, el trigo y hasta el maíz, la concentración y despojo de tierras, el constante desmoronamiento de formas de producción agrícola distintas a la capitalista, entre otros aspectos.

Como cita McMichael (2009) a Friedmann, todavía no es perceptible el establecimiento en gran escala de un régimen alimentario, con reglas implícitas impresas en la producción y el consumo de alimentos, aunque en contraste, el primer autor señala que el reciente orden neoliberal a escala mundial descansa sobre un “régimen alimentario corporativo”, que cuenta con varias características del régimen anterior, y que está organizado a través de una división agrícola del trabajo que se construyó políticamente a partir del abastecimiento de granos básicos del Norte intercambiados por los productos de alto valor del Sur, como carnes, frutas y vegetales, sobre todo frescos.

Una característica más de este régimen, que trata de caracterizar McMichael (Ibíd.), es el ascenso de la industria global de frutas y vegetales frescos, que parece ser el precursor de la formación de este tercer régimen alimentario, aunque cabe mencionar, considerado como en transición.

Y es que esta industria conjuga un conjunto de procesos y de avances tecnológicos que dan la pauta a una transformación radical en la producción, comercialización y consumo alimentario a nivel global, pues son las corporaciones trasnacionales las que comenzaron a fomentar y utilizar en mayor medida las tecnologías de modificación de semillas, enfriamiento y conservación, y transporte de frutas y vegetales que no eran de temporada, principalmente con el objetivo de abastecer un segmento de consumidores de altos ingresos a nivel mundial, el cual fue posible con la extensión de la producción a diversos países del Sur, y que se mantuvo también en algunos del Norte.

Es de señalar que la práctica común de las trasnacionales fue la subcontratación de campesinos del Tercer Mundo para producir cultivos hortícolas especializados y de frutas y vegetales, además de que también se realizaba la transformación de estos alimentos, como en el caso de jugos, mermeladas, frutas congeladas, entre otras, dentro de zonas francas o en las regiones productoras de estos alimentos de alto valor.

A las anteriores características, se le suma a este nuevo régimen alimentario de transición los cambios de posición desde el sector público hacia el privado en cuanto a lo que tiene que ver con la política alimentaria; por ejemplo, la privatización de la investigación agrícola fue una clave del proyecto de la globalización, que privilegió a las entidades corporativas y sus derechos dentro del sistema alimentario con respecto al desarrollo de cultivos y a la administración de la “seguridad alimentaria”.

Por su parte, Friedmann (2009) considera como el renglón más importante dentro de este régimen lo relacionado con el impacto medioambiental, por lo que termina caracterizándolo como un régimen corporativo medioambiental, pues menciona que en éste existe una convergencia con políticas ambientales y la reorganización de las cadenas de abasto alimentario al por menor, subdivididas por dietas de clase.

Por su parte, McMichael destaca para este régimen alimentario un proceso creciente de desposesión a gran escala de la agricultura tradicional, alternativa o básica en los sistemas agroalimentarios nacionales o regionales por la expansión del “proyecto globalizador”. Además, porta un discurso sobre “desarrollo” a escala global que saca del juego a los campesinos del mundo “moderno”, observándolos como sujetos irracionales en tanto su forma de producir alimentos y hasta de reproducirse como conjunto social.

Explica McMichael que la constante importación de granos por el Sur desde el Norte global trae consigo un constante desplazamiento de campesinos de sus tierras, ya sea por la pérdida de ellas en la competencia o por el despojo abierto; un resultado claro, es el incremento de una fuerza de trabajo de reserva para las industrias manufactureras y de servicios.

Ante esta exposición mostrada por los teóricos más destacados en la corriente de los regímenes alimentarios, observamos que las características enunciadas, más que corresponder a un régimen establecido totalmente a nivel global, se trata de un régimen en transición para establecer posteriormente un proceso

generalizado de reglas y acuerdos mediante las relaciones establecidas vía la producción alimentaria, y esto se observa en los procesos de ascenso de nuevos complejos alimentarios, como el frutas y verduras frescas, que toman un lugar preponderante en este ordenamiento, pero que no dejan de lado el poder de los anteriores complejos, como el de granos y el ganadero, que incluso también se fortalecieron; prevalecen, además, las prácticas de subsidios para un conjunto de países, en los cuales se mantenía la hegemonía mundial hasta hace unas décadas, como el caso de los Estados Unidos, lo que se tiene que contraponer a las nuevas reglas del juego que imponga el “gigante oriental”, China, con su integración a la OMC y su pujante poderío desde el Este del globo.

Por tanto, ante lo expuesto por los autores, se define que el actual régimen alimentario, es uno en transición que se basa en el ascenso de los corporativos alimentarios a la cabeza del mismo, pero que además se basa en un contundente y generalizado proceso de desposesión, por lo que se caracteriza como un régimen alimentario corporativo por desposesión y transitorio.

En este caso, el fenómeno que ocurre dentro del Valle Zamorano cumple a cabalidad con las características mundiales de transición de regímenes alimentarios, con este ascenso que se observó de los corporativos multinacionales en el control de la fresa y hasta de otras frutillas dentro de la región de estudio.

Es de resaltar también la tendencia al desgaste ecológico que caracteriza este modelo y su evidencia en la región zamorana, además de los claros procesos de desposesión, tanto de tierras, a través de la concentración, como de los recursos, físicos y humanos, de comunidades campesinas, como ocurre con la “reserva productiva” que tiene el capital fresero en la Cañada de los 11 Pueblos y parte de la Meseta Purhépecha.

Es de resaltar la característica transitoria de este régimen alimentario que se refleja también en el Valle Zamorano, particularmente, con el proceso de apropiación y control de toda la región por parte de las trasnacionales y, un elemento más, que brotó al final de esta investigación y que salió del periodo de estudio, la presencia de capital oriental, en particular procedente de China³¹, interesado en la comercialización de las fresa y otras frutillas que se producen en ésta y otras regiones del Bajío michoacano.

Conclusiones

Durante más de 60 años el Valle Zamorano ha sido fuente de generación de riqueza para los capitales freseros, tanto externos como locales, y el uso de sus recursos físicos, sociales y políticos se organizó y se tensó a lo largo de este periodo para extraer el plusvalor necesario a los requerimientos de la

³¹ El 24 de febrero del 2014 llegó a Michoacán, en particular a Jacona, una comisión del gobierno chino, de su Secretaría Nacional de Inspección Sanitaria y Cuarentena, para comenzar las gestiones hacia la comercialización de fresa y otras frutillas hacia el “Gigante Oriental”, (Sedru), finalmente, al cierre de ese año ya eran varios embarques de estas frutillas los que se enviaron a oriente, y lo que abre la presencia de un actor más en este valle: las trasnacionales comercializadoras orientales.

acumulación fresera, generando una dinámica que delimitó una región del bajío michoacano.

Al interior de este periodo de la vida del capital fresero, que se gestó a partir de la llegada de capital estadounidense a los municipios de Zamora y Jacona, se registraron tres momentos de organización de la producción que significaron distintas fases de desarrollo capitalista en la región de estudio y que fue dinamizada por la producción, transformación y comercialización de esta frutilla.

En cada una de estas etapas el reparto del producto estuvo a cargo de una fracción dominante de capitalistas que impusieron las condiciones de organización del trabajo para su explotación y de distribución del producto de valor.

Fueron tres estos periodos identificables y argumentados a lo largo de esta investigación: el que va de 1952 hasta 1971, que fue la instalación de un modelo de producción intensiva de fresa; el segundo, de 1972 a 1991, que se caracterizó por la crisis que sufrió el modelo anterior y el proceso de reestructuración del capital fresero que sobrevino en el valle; y el último, de 1992 al 2013, un periodo en que se instala un nuevo modelo, también basado en la producción intensiva pero sustentado en un proceso de acumulación por desposesión.

Si observamos en una sola línea el proceso de acumulación de capital, es decir, el proceso de transformación del plusvalor en nuevo capital y su expansión en el tiempo y en el espacio, es de notar que inició fundamentándose en una

reproducción ampliada, consistente en la explotación masiva de fuerza de trabajo con la obtención de plusvalor a través de sus mecanismo absolutos (extensión de la jornada laboral, incremento de la intensidad del trabajo).

Posteriormente, este modelo comenzó a sufrir un agotamiento por la propia lógica de acumulación que llevó a estrujar en mayor medida la fuerza de trabajo provocando la instalación de un modelo de organización laboral tendiente a la flexibilización y se mantuvo en un periodo de latente recesión hasta que en un tercer lapso la acumulación por reproducción ampliada comenzó a combinarse con un proceso de acumulación por desposesión.

Esto se llevó al grado en que la exacerbación de la flexibilización en el uso de la fuerza de trabajo no fue suficiente para mantener el proceso de acumulación en los niveles adecuados para el capital y se comenzaron a despojar tierras y recursos naturales, así como a tender a desmoronar las formas de organización distintas a la capitalista en localidades vecinas al valle para que, en conjunto, se tuviera como resultado un mayor abaratamiento de costos y aumento de rendimientos para continuar la acumulación.

Cada uno de estos periodos ha estado comandado por alguno de los capitales que han actuado en la región y se destaca que este espacio se convirtió en un imán de importantes capitales agroalimentarios.

En un primer periodo este proceso de reproducción lo comandó en su totalidad el capital estadounidense, que fue el que se debilitó durante la crisis del modelo intensivo y dio paso a la cúspide de este proceso a los capitales agrícolas

locales que también comenzaron a crecer conforme pasaban los ciclos productivos de la fresa. Finalmente hubo el retorno del capital extranjero al control de la acumulación, pero en este regreso apareció el capital trasnacional corporativo que estableció un control más amplio que el de la primera fase y a su vez, más agresivo e intensivo.

Determinado modelo de organización de la fuerza de trabajo distinto para cada uno de estos periodos fue el que sustentó la acumulación de capital. En el primero de ellos, como se demostró, comenzó a instalarse uno basado, fundamentalmente, en la integración de la fuerza de trabajo femenina al mercado regional, que provocó una mayor segmentación del mercado y que fue la base para la implementación de un esquema de diferencias salariales por rendimientos laborales iguales o similares.

En un segundo periodo, durante la crisis y reestructuración del capital fresero se argumentó cómo los mecanismos de flexibilización de la fuerza de trabajo comenzaron a implementarse y se exacerbó la extracción de plusvalor absoluto. Además, la integración de la fuerza de trabajo femenina fue total, al grado de convertirse en la fuente de trabajo clave para la acumulación fresera junto a una clara diferenciación salarial por género, la instalación de jornadas de trabajo variables en relación a las necesidades del ciclo productivo y la presencia de más segmentos de fuerza de trabajo que provocaron un crecimiento del ejército industrial de reserva.

Finalmente, el mismo modelo se agudizó, las diferencias salariales se ampliaron con la base de la integración de nuevas tecnologías para la producción y transformación de la fresa, así como con la formación de dos grandes mercados para la fresa, nacional y de exportación, para los cuales se utilizaron distintos tipos de trabajadores. Con base en esta mayor segmentación, el abultamiento del mercado de fuerza de trabajo se incrementó de una forma impresionante en menos de dos décadas acompañado de una agudización de los mecanismos de flexibilización y precarización de la fuerza de trabajo.

En cuanto a las barreras sociales, productivas y naturales que se le presentaron al capital en cada uno de los periodos, comenzaron a solventarse de diversas formas. Por ejemplo, la falta de brazos para levantar fresa comenzó a sustituirse con la integración de fuerza de trabajo femenina; fenómeno que también llevó al incremento de los métodos de explotación.

Además, cualquier intento que hubo de organización laboral se “apagó”, principalmente con los mecanismos de control implementados por el capital como se describieron a lo largo de los diversos capítulos, donde se destaca el caso de las formas de integración de la mujer al mercado de fuerza de trabajo agrícola e industrial.

Como argumentamos, los problemas productivos se superaron con la implementación de nuevas tecnologías y paquetes tecnológicos cada vez más agresivos, y en términos de rendimiento, ganancia y extracción de plusvalor, se

superaron dichas barreras con la mayor tensión provocada sobre la fuerza de trabajo.

En el caso particular de las barreras naturales, se concluye que se enfrenta una fuerte problemática por el uso de los recursos naturales al cierre de este estudio, el cual se convierte prácticamente en una emergencia ambiental para la sociedad, por la contaminación del suelo y cuerpos de agua en el valle a través del uso de agroquímico, y no así para la producción fresera.

No obstante, como se puede observar, esta barrera podrá presentarse, en particular, por la presión que existe en la utilización del agua subterránea del valle, que al agotarse, se convertirá en un problema prácticamente irresoluble para el capital fresero.

Por otro lado, es de destacar que en esta investigación, una de sus aportaciones, que considero, es de las más importantes, es una propuesta teórica/metodológica para el análisis del desarrollo de los procesos de acumulación de capital basados en las mercancías agroalimentarias con la presencia de capitales extranjeros en una región. Esta consiste en construir el análisis de la reproducción ampliada del capital incluyendo tanto los elementos internos como externos a la región sin perder de vista su importancia relativa en cada momento del desarrollo de esta dinámica y buscar la influencia que genera o que recibe cada uno de estos procesos en las tendencias mundiales de acumulación de capital en el ámbito agroalimentario en particular, y en el ámbito de la reproducción general del capital.

Lo anterior se pudo observar al momento en que la dinámica de la acumulación fresera del Valle Zamorano se comparó con la dinámica del régimen alimentario en curso, para la cual se observó una fiel coincidencia, lo que nos habla de estar frente a un modelo que más bien influyó en la dinámica internacional que en un modelo adaptado a las tendencias mundiales. Pero al mismo tiempo se destacó la importancia y papel que tuvieron los capitales locales en este proceso de acumulación.

Un elemento más a destacar en esta investigación es el desarrollo del último periodo de acumulación, donde se presentó de manera preponderante un proceso de desposesión en el Valle Zamorano con las consecuencias ecológicas, sociales y económicas que se expresaron en el apartado correspondiente, de las cuáles se desprenden varias líneas de investigación para trabajos posteriores.

Una de las fundamentales es la relacionada con el impacto que tiene o tendrá esta acumulación fresera en la región de la Cañada de los 11 Pueblos, que se convirtió, prácticamente, en la reserva productiva del capital fresero, tanto por la especulación que de manera indirecta se realiza con el agua de estas comunidades, así como por los procesos de extracción y transferencia de tierras rojas hacia el Valle Zamorano, no sin hacer notar la importancia fundamental que tiene este espacio como reserva disponible de fuerza de trabajo, que hace pensar a esas localidades como la vivienda del principal segmento del ejército industrial de reserva del capital bajo estudio.

Otra línea más de investigación a revisar es el impacto ecológico de esta producción fresera en el valle y sus repercusiones sociales, dado que el consumo desmedido de agua y el inicio del traslado de tierras serranas para recomponer los suelos del valle nos muestran los indicios de una posible crisis ecológica que tendría impactos severos en la rentabilidad y funcionalidad del valle como región agrícola.

Una terna de líneas de investigación que es posible seguir son aquellas que desentrañen los procesos de reproducción de los capitales agrícola, industrial y comercial por separado, con la finalidad de tejer con mayor finura la dinámica compleja de la región y los efectos que tiene éstos en la sociedad del valle.

A sabiendas de que para otros lectores este trabajo dará luz para otras líneas de investigación quiero mencionar una más, referente a la continuación del análisis de este mismo proceso que no termina, pues varios elementos quedaron en el aire.

Primero, hasta dónde soportará la sociedad zamorana y este valle esta acumulación por desposesión y si esta respuesta está calculada con base en la periodicidad de los contratos de arrendamientos de tierra (de una década en general) que firmaron los capitales trasnacionales y qué es lo que ocurrirá en la escena de la concurrencia capitalista y, segundo, en la organización de la fuerza de trabajo con la entrada en la arena de un nuevo capital: el oriental, que a partir del 2014 comenzó firmar contratos de abastecimiento de frutilla zamorana para países como China.

Literatura Citada

Aglietta, M. (1979). *Regulación y crisis del capitalismo*. Ciudad de México: Siglo XXI Editores.

Aguirre, M., & Medina, R. (2007). El sistema Fresa en México y Michoacán. En J. Berdegúe, & X. Sanclemente, *La fresa en Michoacán. Los retos del mercado* (págs. 21-32). Morelia, Michoacán: Gobierno del Estado de Michoacán-Secretaría de Desarrollo Agropecuario-Consejo Estatal de la Fresa.

Álvarez del Toro, J. (1985). Zamora antes del Boom fresero. *Relaciones*, VI(23), 39-60.

- Aranda, J., & Arizpe, L. (1989). Las ventajas comparativas de las desventajas de las mujeres: las obreras de la agroindustria de la fresa en Zamora Michoacán. En L. Arizpe, *La mujer en el desarrollo de México y de América Latina* (págs. 181-216). México: Centro de Investigaciones Multidisciplinarias UNAM.
- Barón León, M. d. (1992). De la Segmentación a la Discriminación. Incorporación de la fuerza de trabajo femenina a la agricultura comercial de la región zamorana. Zamora: Tesis de Maestría. El Colegio de Michoacán.
- Bartra, A. (2006). *El capital en su laberinto. De la renta de la tierra a la renta de la vida*. Ciudad de México : UACM-Centro de Estudios para el Desarrollo Rural-Editorial Itaca.
- Beck, U. (1998). *La sociedad del riesgo. Hacia una nueva modernidad*. Barcelona, España: Paidós.
- Berdegúe, J., Ximena, S., Martínez, A., Ortega, J., Reardon, T., Kuster, C., y otros. (2007). Los pequeños y medianos productores de fresa de Michoacán, México. En J. Berdegúe, & X. Sanclemente, *La fresa en Michoacán. Los retos del mercado* (págs. 99-134). México: Gobierno del Estado-Secretaría de Desarrollo Agropecuario-Consejo Estatal de la Fresa.
- Boucher, F., & Salas Casasola, I. (2007). La cadena productiva de la fresa en México: el acceso de los productores al mercado. En J. A. Berdegúe, & X. Sanclemente, *La fresa en Michoacán. Los retos del mercado* (págs. 33-50). Morelia: Gobierno del Estado de Michoacán-Secretaría de Desarrollo Agropecuario-Consejo Estatal de la Fresa.
- Boyer, R., & Saillard, Y. (1996). *Teoría de la Regulación: estado de los conocimientos*. Buenos Aires: Oficina de Publicaciones Universidad de Buenos Aires.
- CAPFRE. (2010). *Estudio de Competitividad en la Cadena Agroalimentaria de la Fresa*. Guadalajara, Jalisco: Comité de la Agroindustria y Productores de la Fresa.
- Castells, M. (1997). *La era de la información. Economía, sociedad y cultura. La sociedad red* (Vol. I). Barcelona, España: Siglo Veintiuno.
- DOF. (1990). *Acuerdo por el que se modifica el Manual de Procedimientos Administrativos para la Exportación e Importación de Productos Agropecuarios, Forestales y Agroquímicos, publicado el 24 de octubre de 1986*. México: Diario Oficial de la Federación.
- Embargo, S. (1 de Enero de 2015). *sinembargo.mx*. Recuperado el 1 de Enero de 2015, de <http://www.sinembargo.mx/31-12-2014/1204919>
- Feder, E. (1981). *El imperialismo fresa: una investigación sobre los mecanismos de dependencia de la agricultura mexicana*. México: Ediciones Nueva Sociología.

- Fernández, E. (1993). *Burguesía, Fresas y Conflictos* (Primera ed.). Zamora, Michoacán, México: Colegio de Michoacán.
- Friedmann, H., & McMichael, P. (1989). Agriculture and the state system. The rise and decline of national agricultures, 1870 to present. *Sociologia Ruralis*, 93-117.
- Harvey, D. (2004). *El Nuevo Imperialismo*. (J. M. Madariaga, Trad.) Madrid, España: Akal.
- Harvey, D. (2012). *El enigma del capital y las crisis del capitalismo* (Primera edición en español ed.). (J. Madariaga, Trad.) Madrid, España: Akal.
- Harvey, D. (2012a). *La Condición de la Posmodernidad* (Segunda ed.). Buenos Aires, Argentina: Amorrortu Editores.
- Hirsch, J. (2001). *El Estado Nacional de Competencia. Estado, Democracia y Política en el capitalismo global*. México, D.F., MÉXICO: Universidad Autónoma Metropolitana-Xochimilco.
- Holloway, J. (1990). Crisis, fetichismo y composición de clase. (U. A. Metropolitana-Xochimilco, Ed.) *Relaciones*.
- Jiménez, S. R. (2011). La gestión social del agua: el programa K030 en el Distrito de Riego 061, Zamora, Michoacán, México. *Agricultura, Sociedad y Desarrollo*, 8(3), 329-344.
- López Castro, G., & Sefoó Luján, J. L. (1992). El Tratado de Libre Comercio y sus repercusiones económicas y sociales en el cultivo de la fresa en el valle de Zamora. (Colmich, Ed.) *Relaciones*(50), 93-119.
- Marx, C. (2001). *El Capital. Crítica de la Economía Política* (Vol. I). (W. Rosas, Trad.) México, Distrito Federal, México: Fondo de Cultura Económica.
- Marx, C. (2001). *El Capital. Crítica de la Economía Política* (Vol. II). Ciudad de México, Distrito Federal, México: Fondo de Cultura Económica.
- Marx, C. (2001). *El Capital. Crítica de la Economía Política* (Vol. III). Ciudad de México, Distrito Federal, México: Fondo de Cultura Económica.
- McMichael, P. (2009). A food regime genealogy. *Journal of peasant studies*, 139-169.
- Pechlaner, G., & Otero, G. (2010). El régimen alimentario neoliberal: neorregulación, biotecnología y división del trabajo en América del Norte. En M. d. Hernández Moreo, & C. J. Maya Ambía, *Globalización y Sistema Agroalimentarios* (pág. 510). México: Universidad Autónoma de Sinaloa-Centro de Investigación en Alimentación y Desarrollo-Asociación Mexicana de Estudios Rurales-Juan Pablos Editor.

- Pérez Castañeda, J. C. (Septiembre de 2012). Procesos agrarios estructurales y privatización de la tierra en el campo mexicano del siglo XXI. México, DF., México: AMER.
- Pimentel, J. L., & Velázquez, M. (2012). Transformaciones hidroagrícolas y sociales: el caso del cultivo de la fresa en el valle zamorano. Chapala, Jalisco: 2 Congreso de la Red ISSA .
- Ríos Núñez, S. (2012). *El modelo ganadero español y la ganadería ecológica en Andalucía como una estrategia de (re) adaptación productiva: un análisis desde la perspectiva agroecológica*. Córdoba: Servicio de Publicaciones de la Universidad de Córdoba.
- Rosado y Rosado, G. (1992). De campesinas inmigrantes a obreras de la fresa en el Valle de Zamora. Zamora, Michoacán: Tesis. Maestría en Antropología Social, El Colegio de Michoacán.
- Rubio, B. (2013). La crisis alimentaria en México. En B. Rubio, *La crisis alimentaria mundial. Impacto sobre el campo mexicano* (págs. 53-83). México, D.F, México: Porrúa.
- Salinas Callejas, E. (17 de Octubre de 1992). Valorización e Internacionalización del capital en el sistema agroindustrial fresero en la región zamorana: 1976-1990. *Tesis de Mestría*. Zamora, Michoacán, México: El Colegio de Michoacán.
- Sánchez Rodríguez, G. (2008). *El Cluster Agroindustrial de Zamora. La Red de Valor Fresa*. Morelia: Fundación Produce Michoacán.
- Seefoo Luján, J. L. (1989). Los plaguicidas agrícolas en Zamora ¿un mal necesario? (E. C. Michoacán, Ed.) *Relaciones*, 107-145.
- Seefoo, J. L. (2006). ¡Si tuviera cuatro vidas...! México: V Congreso Nacional AMET 2006.
- Seefoo, J. L. (2012). De cómo los tubos propician una redistribución de la renta del suelo horto frutícola. Chapala, Jalisco: 2 Congreso de la Red ISSA.
- Shafer, K., & Schonfiel, A. (1998). *El bromuro de metilo. Lo que usted debe saber de este plaguicida*. San Francisco, California: Pesticide Action Network.
- Verduzco, G. (1984). Crecimiento Urbano y Desarrollo Regional: el caso de Zamora, Mich. *Relaciones*(17), 9-40.
- Zamora, E. S. (13 de 4 de 2012). www.oem.com.mx. Recuperado el 30 de Diciembre de 2014, de <http://www.oem.com.mx/elsoldezamora/notas/n2503222.htm>

Fuentes orales

ANÓNIMOS JORNALEROS. (23 de Mayo de 2013). Entrevista. (J. C. Hernández Robledo, Entrevistador)

Garibay Villalobos, J. M. (21 de Mayo de 2013). La dinámica de la fresa. (J. C. Hernández Robledo, Entrevistador)

Zamora, C. (21 de Mayo de 2013). La fresa en el Valle de Zamora. (J. C. Hernández Robledo, Entrevistador)

Fuentes de información estadística

Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI). 2014. Censos Económicos 1999, 2004 y 2009, y Censo Ejidal 2007. Consultados en www.inegi.org.mx el 28 de diciembre del 2014.

Dirección Estadística de la Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura (FAOSTAT). Consultado en [//faostat3.fao.org](http://faostat3.fao.org) el 20 de diciembre del 2014.

Sistema de Información Agroalimentaria de Consulta (SIACON). Obtenido de www.siap.gob.mx el 20 de agosto del 2013.